

**Die
langfristige
Exportfinanzierung**

von
GERHARD WEBER

aus
Hof/Saale

Die langfristige Exportfinanzierung

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines
Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität
zu Erlangen

vorgelegt von

GERHARD WEBER

aus

Hof/Saale

Tag der mündlichen Prüfung: 17. 5. 1957



Dekan: Universitätsprofessor Dr. H. Thomae
Referent: Universitätsprofessor Dr. R. Stucken
Korreferent: Universitätsprofessor Dr. G. Weippert

Meinen lieben Eltern



Digitized by the Internet Archive
in 2026

An dieser Stelle möchte ich nicht versäumen, meinem sehr verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Rudolf Stucken, für seine wertvollen Ratschläge während der Anfertigung der vorliegenden Arbeit zu danken.

Mein Dank gilt ferner den verschiedenen Banken und Verbänden, die mir durch die Zuverfügungstellung von Geschäftsberichten oder Sonderdrucken behilflich waren. Nennen möchte ich besonders den Bundesverband des privaten Bankgewerbes, die Bayerische Staatsbank München, die Abteilung Außenhandel der Industrie- und Handelskammer für Mittelfranken sowie die Zentralverwaltung der Siemens-Schuckert-Werke, Erlangen.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung	
Die volkswirtschaftliche Notwendigkeit des Exportes für Deutschland und speziell für die Bundesrepublik.	7
Die heutige Situation der Bundesrepublik: Besteht immer noch Zwang zur Exportsteigerung?	11
1. Kapitel	
a) Definition und Begründung der kurzfristigen Exportfinanzierung .	15
b) Definition der langfristigen Exportfinanzierung.	17
c) Das Problem der unterentwickelten Länder — der Hauptgrund für die langfristige Exportfinanzierung.	20
2. Kapitel	
Lösung der langfristigen Exportfinanzierung in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg.	26
3. Kapitel	
Lösung der langfristigen Exportfinanzierung in der Zwischenkriegsperiode und in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg.	
Welche Gründe veranlaßten den Übergang zu einer neuen Methode?	36
4. Kapitel	
Die praktische Verwirklichung der langfristigen Exportfinanzierung	
a) in der Bundesrepublik	45
b) in Frankreich und in den Vereinigten Staaten.	59
5. Kapitel	
Besondere Möglichkeiten der langfristigen Exportfinanzierung in der Bundesrepublik.	69
6. Kapitel	
Die Gefahren der langfristigen Exportfinanzierung.	
a) Gefahren, die bei den kreditempfangenden und	77
b) bei den kreditgewährenden Ländern entstehen.	84
7. Kapitel	
Auswertung der heutigen Situation. Welche Möglichkeiten bestehen, die Gefahren zu vermeiden und zur alten Methode der Finanzierung zurückzukehren?	90
Literaturverzeichnis	99

EINLEITUNG

Die volkswirtschaftliche Notwendigkeit des Exportes für Deutschland und speziell für die Bundesrepublik.

Die volkswirtschaftliche Theorie beschäftigte sich schon von allem Anfang an mit der Problematik des Außenhandels. Bekannt ist, welche zentrale Rolle der Außenhandel und besonders der Export in der Zeit des Merkantilismus einnimmt. Jedoch finden wir ein geschlossenes theoretisches System der Außenwirtschaft erstmals bei den Klassikern. Richtungsweisend ist hier David Ricardo mit seiner Theorie der komparativen Kosten, die er in den "Principles" entwickelte 1). Auf eine einfache Formel gebracht, besagt sie, daß es in jedem Falle für eine Volkswirtschaft vorteilhaft ist, mit einer anderen in Austausch zu treten, auch wenn diese in der Lage ist, alle zum Austausch gelangenden Güter mit niedrigeren Arbeitskosten zu erstellen. Die unterlegene Volkswirtschaft wird sich dann auf die Produkte verlegen, für die sie die relativ oder **komparativ** günstigsten Produktionskosten besitzt.

Die Theorie der komparativen Kosten wurde zwar in der Folgezeit häufig kritisiert, im Laufe der Entwicklung der volkswirtschaftlichen Theorie wurde sie jedoch immer mehr verfeinert und ausgebaut und gilt auch heute noch als die „Grundlage der Theorie des internationalen Handels und der Freihandelspolitik“ 2). Die wirtschaftspolitischen Folgerungen der klassischen Außenhandelstheorie, die in dem Postulat nach Freihandel bestanden, stießen dagegen bereits frühzeitig auf entschiedene Ablehnung. Der Grund hierfür lag in der hohen Bedeutung des politischen Momentes, das man in der „reinen“ Theorie glaubte ausklammern zu können 3). List war es vor allem, der mit seinem Werk „Das nationale System der politischen Ökonomie“ zwar nicht die klassische Außenhandelslehre in theoretischer Hinsicht ablehnte, sie jedoch bezüglich ihrer wirtschaftspolitischen

1) David Ricardo, Principles of Political Economy and Taxation, London und Toronto 1926.

2) Gottfried von Haberler, Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik in Bad Nauheim 1954, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, 10. Band, Berlin 1954, S. 36—65. Zitat: S. 44.

3) Vgl. Erich Egner, Außenwirtschaft, Berlin 1936, S. 10 ff.

Folgerungen modifizierte, indem er die unabdingbaren nationalen Interessen einer Volkswirtschaft in den Vordergrund der Betrachtung schob 4). In der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen wich dann die Außenhandelspolitik vieler Staaten in noch größerem Maße von dem klassischen Freihandelspostulat ab. Der freie Austausch wurde durch eine Vielzahl von künstlichen Maßnahmen gehemmt. Die Gründe für diese autarken Bestrebungen waren dabei verschiedener Art. Helander spricht von strukturellen und konjunkturellen Ursachen. Unter erstere rechnet er die politisch-militärischen Erwägungen, während letztere besonders aus der Zeit der Weltwirtschaftskrise stammen 5). Es scheint jedoch wichtig zu betonen, daß bei der Autarkiebewegung meist auch irrationale Gesichtspunkte einen entscheidenden Einfluß ausgeübt haben, denen wirtschaftliche Einsichten geopfert wurden.

Trotz dieser Diskrepanz zwischen wirtschaftspolitischem Handeln und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnis im Bereich des Außenhandels ist jedoch nie an der alten Erfahrungstatsache gezweifelt worden, daß durch Spezialisierung eine höhere Produktivität erzielt wird und daß die hochentwickelten Industriestaaten auf den internationalen Güteraustausch in jedem Falle angewiesen sind 6). Daher wurde auch nie eine vollständige Autarkie angestrebt, d. h. ein vollständiger Verzicht auf internationalen Güteraustausch, sondern höchstens „eine Entfernung von dem ungehemmten Zusammenhang mit dem freien Weltmarkt, eine Annäherung an die Autarkie“ 7).

Nach dem Ende des zweiten Weltkrieges haben sich dann Tendenzen der Liberalisierung bei den meisten Industriestaaten durchgesetzt, womit sich die „Praxis“ wieder auf grundlegende Erkenntnisse der Theorie besann. Die Notwendigkeit, den Außenhandel zu verstärken, die sich in diesem Zeitpunkt ergab, sei im folgenden am Beispiel der Bundesrepublik nachgewiesen.

Schon von jeher benötigte Deutschland aus strukturellen Gründen Nahrungsmittel und Rohstoffe aus dem Ausland, um existieren zu können. In den Grenzen von 1938 war Deutschland aber hinsichtlich seiner Nahrungsmittelversorgung wesentlich besser gestellt als heute die Bundesrepublik. Bei einer guten Ernte war es sogar möglich, daß bei gewissen agrarischen Produkten Selbstversorgung erreicht wurde. Dagegen war bereits in den Grenzen von 1938 ein großer Teil der deutschen Industrie auf die Einfuhr von Rohstoffen angewiesen. Baumwolle, Erze und Metalle standen beim

4) Friedrich List, Das nationale System der politischen Ökonomie, Jena 1928; vgl. Erich Egner, a. a. O., S. 12.

5) Sven Helander, Das Autarkieproblem in der Weltwirtschaft, Berlin 1955, S. 66 ff.

6) Vgl. Rudolf Eicke, Warum Außenhandel?, Berlin 1937, S. 7 ff.

7) Sven Helander, a. a. O., S. 11.

Import an erster Stelle. Diesen Importen mußte natürlich eine umfangreiche Ausfuhr gegenüberstehen. Welche Bedeutung die Ausfuhr für Deutschland hatte, ergibt sich daraus, daß 1931 ungefähr 25—30% der gesamten industriellen Güterproduktion ausgeführt wurden 8). Entsprechend hoch war die Zahl der in der Exportwirtschaft beschäftigten Arbeitskräfte. So glich Deutschland hinsichtlich seiner Abhängigkeit vom Außenhandel ungefähr Großbritannien und Belgien, während sich Frankreich und die Vereinigten Staaten in einer anderen Lage befinden. Auf Grund der vorgegebenen Struktur sind z. B. die USA wesentlich weniger auf den internationalen Güteraustausch angewiesen.

Am Ende des zweiten Weltkrieges steigerte sich jedoch die Außenhandelsabhängigkeit Westdeutschlands infolge der tiefgreifenden strukturellen Veränderungen. Die Abtrennung der landwirtschaftlich besonders wertvollen Gebiete Ostdeutschlands zwang die Bundesrepublik, vermehrt Agrarprodukte einzuführen. Der Grad der Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln, der sich im Deutschen Reich vor dem Krieg auf über 80% belaufen hatte, steht heute in der Bundesrepublik bei 60—65% 9). Durch den Zustrom von 10 Millionen Flüchtlingen besitzt die Bundesrepublik heute (1955) eine Gesamtbevölkerung von ca. 50 Mill. gegenüber 38,5 Mill. auf gleicher Fläche im Jahre 1937 10). So hatte sich im Vergleich zur Vorkriegszeit die Nahrungsmittelbasis der Bundesrepublik bei erheblicher Bevölkerungszunahme verschmälert. Da die Landwirtschaft natürlich nicht in der Lage war, den Flüchtlingsstrom zu absorbieren, mußten in großem Umfange nichtagrarische Arbeitsstellen geschaffen werden. Dadurch erhielt die Industrie in der Bundesrepublik eine bedeutende Erweiterung, was ebenfalls eine gesteigerte Notwendigkeit zum Import von Rohstoffen zur Folge hatte.

Diese erhöhte Importabhängigkeit erforderte natürlich eine entsprechende Ausfuhr von industriellen Erzeugnissen. Unterstrichen wurde dieser Zwang zur Ausfuhr durch das Fehlen von Gold- oder Devisenreserven am Ende des Krieges, sowie durch den Verlust von Kapitalanlagen im Ausland. Außerdem war die Erweiterung des Güterexportes unumgänglich, weil durch Dienstleistungen keine größeren Mengen von Devisen beschafft werden konnten 11). Es ist verständlich, daß unter diesen Umständen der Bundesrepublik gar keine andere Wahl blieb, als zu versuchen, ihre alte Stellung als industrielles Exportland wieder zu erlangen, wenn der Lebensstandard der Vorkriegszeit wieder erreicht werden sollte. Wie rasch

8) Rudolf Eicke, a. a. O., S. 7.

9) Theodor D. Zotschew, Deutschland als Partner im Welthandel, in: Außenhandelsjahrbuch 1953/54, herausgegeben von Hans Karl Leistritz, Köln und Frankfurt a. M. 1954, S. XI.

10) Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1956, Stuttgart und Wiesbaden 1956, S. 30.

11) Vgl. Theodor D. Zotschew, a. a. O., S. XII.

dieses Ziel verwirklicht werden konnte, spiegeln am besten die Zahlen des westdeutschen Exportes wider:

Jahr	Ausfuhr	Einfuhr	Saldo (in Millionen DM) 12)
1949	4 136	7 846	— 3 710
1950	8 362	11 374	— 3 012
1951	14 577	14 726	— 149
1952	16 909	16 203	+ 706
1953	18 526	16 010	+ 2 516
1954	22 035	19 337	+ 2 698
1955	25 717	24 472	+ 1 245

Allerdings ist dieser enorme Anstieg des deutschen Exportes nicht ohne gewisse Schwierigkeiten vonstatten gegangen. Besonders in den ersten Nachkriegsjahren wurde durch die Tätigkeit der Jeia (Joint Export Import Agency) ein schnelles Wiederanwachsen der deutschen Ausfuhr verhindert. Diesem Organ der amerikanisch-britischen Militärregierung oblag es, den deutschen Außenhandel durchzuführen und zu überwachen. „Vom Jahre 1947 an hat die Jeia in beschränktem Umfang auch deutsche Firmen eingeschaltet, aber das Genehmigungsverfahren war so schwerfällig, daß die Jeia oft als ‚Exportverhinderungsinstitut‘ tituiert wurde“ 13). Sehr erschwerend wirkte besonders der Umstand, daß der deutsche Export nur auf Dollarbasis erfolgen durfte (Dollarklausel). Diese Verpflichtung der Jeia wurde jedoch immer mehr eingeschränkt.

Natürlich reichte der Export in den ersten Nachkriegsjahren bei weitem nicht aus, um die dringend benötigte Einfuhr von Nahrungsmitteln zu decken. Diese Einfuhr geschah daher in der Form von Hilfslieferungen, hauptsächlich der USA. Zuerst war es die Garioa-Hilfe (Government and Relief in Occupied Areas), es folgten dann die ERP-Lieferungen (European Recovery Program), die auf die Initiative des ehemaligen amerikanischen Außenministers Marshall zurückzuführen sind und sowohl Ernährungsgüter als auch Industrie-Rohstoffe umfaßten. Es wird heute allgemein anerkannt, daß diese Hilfslieferungen den wirtschaftlichen Aufstieg der Bundesrepublik entscheidend beschleunigt haben 14). Auf den Export wirkten sie insofern stimulierend, als sie die Arbeitsleistung der Bevölkerung steigerten und die Produktion wieder langsam in Gang brachten.

Die eigentliche Belebung des deutschen Exportes trat aber erst nach der Währungsreform ein, besonders als 1949 die Aufgaben der Jeia an deutsche Stellen übergingen und nach und nach die künstlichen Beschrän-

12) Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1956, a. a. O., S. 257.

13) Rudolf Stucken, Deutsche Geld- und Kreditpolitik 1914 — 1953, 2. Aufl., Tübingen 1953, S. 224.

14) Derselbe, a. a. O., S. 225.

kungen fielen. Der Zahlungsverkehr mit dem Ausland konnte geregelt werden, was vorerst durch zweiseitige Abkommen geschah. Wichtig für den deutschen Export war ferner die Änderung des Dollarkurses von 1 Dollar = 3,33 DM auf 1 Dollar = 4,20 DM oder 1 DM = 23,8 Dollarcent am 19. 9. 1949. Durch die Gründung der Europäischen Zahlungsunion (EZU) am 19. 9. 1950 — die Inkraftsetzung erfolgte bereits am 1. 7. 1950 — wurde dann zwischen den teilnehmenden Ländern die multilaterale Verrechnung eingeführt, was eine weitere Erleichterung des Zahlungsverkehrs mit sich brachte. Wie aus obiger Tabelle hervorgeht, bewegte sich sodann der westdeutsche Export ab 1949 in einer steilen Kurve nach aufwärts. Besonders die Zuwachsrate der Jahre 1950 und 1951 in der Höhe von 102% bzw. 74% stellt eine erstaunliche Leistung der deutschen Exportindustrie dar. Im Jahre 1952 war zum erstenmal eine Aktivierung der Warenbilanz von rd. DM 700 Mill. zu verzeichnen. In den folgenden Jahren hielt das Wachstum des Exportes noch an, jedoch war die Zunahme weniger stürmisch. Dagegen vergrößerte sich der Unterschied zwischen Ausfuhr und Einfuhr immer mehr. Im Jahre 1954 erreichte er sogar rd. DM 2,7 Mrd. Dies bewirkte natürlich ein rasches Anwachsen des Gold- und Devisenbestandes der Bank deutscher Länder (BdL). Vom Jahr 1952 bis Ende 1955 stiegen die Bestände der BdL an Gold und Devisen von DM 4,6 Mrd. auf rd. DM 13 Mrd. 15).

Die heutige Situation der Bundesrepublik: Besteht immer noch Zwang zur Exportsteigerung?

Man könnte nun die Frage stellen, ob es angesichts der enorm angewachsenen Exportüberschüsse heute für die Bundesrepublik nicht angebracht wäre, ihren Export wieder einzuschränken, um ihn mit der Einfuhr zum Ausgleich zu bringen. Denn der Export, so könnte man argumentieren, der über die Menge hinausgeht, die wir zur Bezahlung unserer Einfuhr benötigen, wirkt theoretisch in ähnlicher Weise wie eine Investition, d. h. es werden im Inland Einkommen geschaffen, denen keine entsprechenden Gütermengen gegenüberstehen, so daß sich das Verhältnis Einkommen : Güter zu ungunsten der letzteren verschiebt, was zwangsläufig einen in-

15) Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1955, S. 96.

flationistischen Druck mit sich bringen muß 16). Abgesehen davon hätten die für den überschüssigen Export aufgewandten Gelder viel zweckdienlicher im Inland für Investitionen angelegt werden können, angesichts des ungeheueren Bedarfes, der heute noch an langfristigem Kapital besteht.

Einer solchen Argumentation wären mehrere Gesichtspunkte entgegenzuhalten. Zuerst sei jedoch hervorgehoben, daß im folgenden versucht wird, das westdeutsche Exportvolumen zu rechtfertigen und nicht die Ausfuhrüberschüsse. Diese bilden ein gesondertes Problem. Im Rahmen dieser Arbeit kann hierzu nur soviel bemerkt werden: Abgesehen davon, daß durch die Zahlungsverpflichtungen aus dem Londoner Schuldenabkommen und dem Israel-Vertrag, sowie durch die anlaufenden umfangreichen Importe von Rüstungsmaterial eine dämpfende Wirkung zu erwarten sein dürfte, ist es u. E. nicht zulässig, die anhaltenden Überschüsse als einen Grund für eine Einschränkung des Exportvolumens anzuführen. Korrekturen, die zweifellos wünschenswert sind, um die oben genannten, inflationistischen Gefahren zu vermeiden, sind vielmehr auf der Importseite anzubringen.

Hinsichtlich des Exportvolumens könnte man anführen, daß die Bundesrepublik zwar Ende 1954 wieder das dritte Ausfuhrland der Welt geworden ist, trotzdem aber noch nicht in der Lage war, den Anschluß an die allgemeine Außenhandelsentwicklung zu erreichen, wie z. B. beim Vergleich des Pro-Kopf-Exportes der Bundesrepublik mit dem einiger anderer Industriestaaten hervorgeht 17). Selbstverständlich genügt es aber nicht, all das anzuführen, was wir einst besaßen, um damit sowohl die augenblickliche Höhe als auch ein weiteres Steigen des westdeutschen Exportes rechtfertigen zu wollen.

16) Obwohl in den letzten Jahren in der Bundesrepublik die Kreditbanken durch die Währungsreserven zusätzliche Guthaben bei der Notenbank erhielten, auf Grund deren sie (die Kreditbanken) wieder zusätzliche Kredite gewähren konnten, ist keine Inflation eingetreten. Die Gründe hierfür lagen jedoch in den Gegenwirkungen gegen die Währungsreserven, die durch folgende Faktoren hervorgerufen wurden. Die öffentliche Hand besitzt seit einigen Jahren große Kassenüberschüsse bei der BdL und den Landeszentralbanken. Diese Kassenüberschüsse sind hauptsächlich durch nicht abgehobene Besatzungskosten und Verteidigungsbeiträge entstanden. Sie bewirken eine Verminderung der Kreditbankguthaben beim Zentralbanksystem. Außerdem ging das Refinanzierungsvolumen der Kreditbanken beim Zentralbanksystem stark zurück.

17) Vgl. Theodor D. Zotschew, Deutschland — wichtigster Im- und Exportmarkt Europas, in: Außenhandelslexikon, herausgegeben von Karl-robert Ringel und Hans Karl Leistriz, 4. Auflage, 1956, S. XI—XLIII.

Bei einer Verteidigung des westdeutschen Exportvolumens ist vielmehr in erster Linie der entscheidende Faktor der letzten Jahre zu berücksichtigen, nämlich die "terms of trade". Unter "terms of trade" versteht man das Verhältnis der Durchschnittspreise der Ausfuhr Güter zu den Durchschnittspreisen der Einfuhr Güter. Man sagt, die "terms of trade" sind günstig, wenn die Einfuhrware relativ billig ist (z. B. für die Bundesrepublik niedrige Rohstoffpreise) und die Preise für die Ausfuhr relativ hoch sind. Es kann dann nämlich für den Exporterlös eine relativ große Menge importiert werden. Wie bedeutsam die "terms of trade" für Westdeutschland waren, zeigte sich während der Koreakrise. Da die Steigerung der Rohstoffpreise „von keiner entsprechenden Steigerung der Preise für deutsche Ausfuhrprodukte begleitet war, wurden die "terms of trade" für die Bundesrepublik ungünstig und es kam im Spätherbst 1950 und Winter 1950/51 zu erheblichen Rechnungsdefiziten der Bundesrepublik gegenüber der EZU" 18). Die erhöhten Rohstoffpreise sind jedoch in der Folgezeit beständig zurückgegangen, während sich bei den Fertigwaren, deren Preise auch langsam angestiegen waren, nur ein wesentlich geringerer Preisrückgang durchsetzte. Dadurch wurden die "terms of trade" für Deutschland wieder günstig. So ergibt sich z. B. für das Jahr 1952 nach Ausschaltung der Preisveränderungen eine Erhöhung des Einfuhrvolumens um 16%, während sich das Ausfuhrvolumen nur um 8% vergrößerte 19). Infolge der günstigen Entwicklung zwischen Ausfuhr- und Einfuhrpreisen ergab sich jedoch wertmäßig 1952 eine Ausfuhrsteigerung von 16% gegenüber einer Einfuhrsteigerung von nur 10%. „Aus der Veränderung der Außenhandelspreise im Jahre 1952 im Vergleich zu denen des Jahres 1951 ergab sich auf der Einfuhrseite eine Devisenersparnis von ungefähr DM 0,9 Mrd., auf der Ausfuhrseite eine Erhöhung des Devisenerlöses um fast DM 1,3 Mrd." 20)

Unter Berücksichtigung dieser Tatsachen ist es natürlich schwer möglich, von einem „genügenden" oder „ausreichenden" Export zu sprechen, da es ungewiß ist, ob auch in Zukunft die "terms of trade" ebenso günstig sein werden 21).

Schließlich wäre zu obiger Forderung, den Export einzuschränken, noch zu sagen, daß man den Export mit der inländischen Investition nicht ohne weiteres gleichsetzen darf. In Zeiten überhitzter Konjunktur besteht wohl die Möglichkeit, z. B. auf staatliche Investitionen zu verzichten, um sie dann in geeigneterem Zeitpunkt wieder einsetzen zu lassen. In der gleichen Weise wäre es auch möglich, den Export einzuschränken. Der Notenbank stünden hierfür die geeigneten Mittel zur Verfügung (z. B. Verringerung

18) Rudolf Stucken, a. a. O., S. 228.

19) Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1952, S. 75.

20) Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1952, S. 76.

21) Vgl. Theodor D. Zotschew, Deutschland als Partner im Welthandel, a. a. O., S. XII.

der langfristigen Exportfinanzierungsmöglichkeiten), jedoch wäre im Gegensatz zur Investition die Wiederaufnahme des Exportes mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden, und es ist durchaus denkbar, daß sie nicht in dem Maße erfolgen würde, wie es vielleicht wünschenswert schiene. Diese Tatsache dürfte besonders nach dem 2. Weltkrieg deutlich geworden sein. Wievieler Mühen hatte es bedurft, um die alten Handelsbeziehungen mit der ausländischen Kundschaft wieder anzuknüpfen, die während der Kriegszeit unterbrochen worden waren! Deutschland mußte lange kämpfen, um die alten Märkte, in die sich in der Zwischenzeit andere Exporteure geteilt hatten, zurückzugewinnen.

Fassen wir das Ergebnis unserer einleitenden Betrachtungen zusammen, so ergibt sich, daß Westdeutschland infolge seiner veränderten Struktur auf einen hohen Export ständig angewiesen ist. Diese Notwendigkeit besteht auch heute noch angesichts der gegenwärtigen, reichlichen Währungsreserven der Notenbank. Die Situation wurde unlängst durch folgende Worte charakterisiert: „Der Export ist kein Wasserhahn, den man nach Belieben auf- und zudrehen kann. Es ist leicht, einen ausländischen Absatzmarkt zu verlieren, es ist aber ungeheuer schwierig, einmal verlorenes Terrain wiederzugewinnen, erst recht in Zeiten eines sich ständig verschärfenden Konkurrenzkampfes" 22).

22) Hans Roeper, Der Export ist kein Wasserhahn, in: FAZ, Nr. 201, v. 31. 8. 1954.

1. KAPITEL

Aus den bisherigen Ausführungen war die unabdingbare Notwendigkeit zu exportieren für die westdeutsche Wirtschaft hervorgegangen. Es ist nun zu untersuchen, inwieweit sich aus dem Export ein Zwang zur langfristigen Exportfinanzierung ergibt. Schwerpunkt der nachfolgenden Betrachtungen dieses Kapitels soll natürlich die Frage nach dem „Warum“ hinsichtlich der langfristigen Exportfinanzierung bilden, jedoch sei anfangs kurz die Exportfinanzierung im allgemeinen behandelt.

a) Definition und Begründung der kurzfristigen Exportfinanzierung.

Die Notwendigkeit für die Exportfinanzierung ergibt sich am besten aus einem Vergleich mit der sonstigen binnenwirtschaftlichen Finanzierung. Unter „Finanzierung“ versteht man ganz allgemein eine Geldbeschaffung für die Abwicklungsdauer eines Geschäftes. Dabei ist die Zeitspanne, die die Durchführung des Geschäftes einnimmt, d.h. die verstreicht, bis der Erlös vollständig eingegangen ist, von ausschlaggebender Bedeutung. Dieser Zeitraum ist beim Export in der Regel wesentlich größer als beim Binnenhandel. Grund hierfür bildet die räumliche Distanz zwischen Exporteur und Käufer. Exportgüter müssen oft erhebliche Transportwege zurücklegen, ehe sie am Bestimmungsort ankommen. Besonders die Lieferungen nach Übersee benötigen neben tage- und wochenlangen Seetransporten meist noch Eisenbahntransporte. So ergeben sich für die Ausfuhr im allgemeinen wesentlich höhere Transportkosten als beim Binnenhandel. Natürlich gibt es hiervon Ausnahmen: man denke z. B. an die Entfernungen, die innerhalb der Vereinigten Staaten bestehen.

Zu den Transportkosten kommt noch ein weiterer Punkt, der eine Finanzierung erforderlich macht. Er besteht in den Zahlungsfristen und weist große Ähnlichkeit mit binnenwirtschaftlichen Gepflogenheiten auf. Beim Binnenhandel ist eine 3-monatige Kreditgewährung des Verkäufers an seinen Kunden häufig anzutreffen. Auch bei der Ausfuhr wird oft ein Zahlungsaufschub gewährt. Allerdings treten hier manchmal erheblich längere Fristen auf, weshalb der Zeitraum, der zwischen der Fertigstellung der Güter und dem Zahlungseingang besteht, bedeutend verlängert wird.

Als dritter Punkt, der eine besondere Exportfinanzierung bedingt, sind schließlich die Sonderkosten zu betrachten, die infolge des mit größerem Risiko behafteten Exportgeschäftes auftreten. An erster Stelle steht dabei

das Kreditrisiko, worunter das Verkaufs-, Abnahme- und Zahlungsrisiko fällt. Während Firmen beim Inlandgeschäft sich in den meisten Fällen genau kennen oder leicht über den Geschäftspartner Auskunft erhalten können, ist dies beim Außenhandelsgeschäft meist nicht der Fall. Nur sehr wenige Unternehmen verfügen über ein eigenes Vertreternetz im Ausland und sind dadurch in der Lage, die Bonität des Geschäftspartners genau zu beurteilen. Hinzu kommt, daß infolge der Sprachschwierigkeiten, der andersgearteten Währung und des verschiedenen Rechtssystems für den Exporteur bereits von vorneherein ein größerer Unsicherheitsfaktor in Rechnung zu stellen ist als im Inland. Sehr bedeutsam ist ferner das politische Risiko, d. h. „die Uneinbringlichkeit der Forderung infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes oder bestimmter politischer Ereignisse oder infolge von Stockungen bei der Durchführung oder Abwicklung von Zahlungs- oder Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen“ 1). Hierunter fallen Transferschwierigkeiten infolge von Moratorien, ferner die Vernichtung der Ware durch politische Ereignisse. Schließlich ist noch an das Transportrisiko besonders bei Seefrachten zu denken, das den Abschluß einer speziellen Transportversicherung bedingt.

Würde man den Export analog der theoretischen Konzeption erst beim Überschreiten der Landesgrenzen beginnen lassen, dann würden logischerweise als Exportfinanzierung die finanziellen Dispositionen gelten, die darauf abzielen, den Zeitraum zwischen dem Überschreiten der Landesgrenze und dem Zahlungseingang zu überbrücken. Es würde sich daher bei der Exportfinanzierung praktisch nur um die größeren Transportkosten, die Kosten für besondere Risikoabdeckung und eine evtl. Zahlungsfrist handeln. Dieser Begriff der Exportfinanzierung mag wohl genügen, wenn es sich um den Export von Konsumgütern handelt, besonders von solchen Gütern, deren Produktion für Export und Inland dieselbe ist. Auch wenn der Export indirekt, d. h. durch selbständige Exporthändler getätigt wird, dürfte obiger Begriff zutreffen. Für den Hersteller der Ausfuhr Güter handelt es sich nämlich nur um ein Inlandsgeschäft, da von „Export“ erst dann gesprochen werden kann, wenn der Exporthändler die Waren an einen ausländischen Kunden weiterverkauft.

Diese Art der Finanzierung, bei der es lediglich darum geht, eine Überbrückung der Transportdauer, Risikoabdeckung und einen evtl. Zahlungsaufschub zu ermöglichen, bezeichnet man am besten mit „kurzfristiger Exportfinanzierung“.

1) Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Merkblatt über die Gewährung von Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften, Hamburg.

b) Definition der langfristigen Exportfinanzierung.

Es ist jedoch offensichtlich, daß eine solche Auslegung des Begriffes „Exportfinanzierung“ zu eng ist, wenn es sich um den Export von Investitionsgütern handelt, wie Maschinen, elektrotechnische Ausrüstungen, Fahrzeuge, Schiffe oder komplette Fabrikationsanlagen u. ä. 2). Diese Güter weichen in den meisten Fällen von der binnenwirtschaftlichen Produktion ab. Sehr häufig werden sie sogar erst auf spezielle Bestellung angefertigt und können bei Annahmeverweigerung im Inland meist nur mit großem Verlust oder überhaupt nicht abgesetzt werden. Hier wäre es unlogisch, wollte man erst dann von einer Exportfinanzierung sprechen, wenn z. B. die Teile einer speziell angefertigten Kraftwerkanlage die deutsche Landesgrenze überschreiten. Hier muß auch die Zeit berücksichtigt werden, die benötigt wird, um die Güter herzustellen, vielleicht sogar die Zeit, die beansprucht wird, bis eine feste Bestellung vorliegt. Damit tritt uns ein neuer Begriff der Exportfinanzierung entgegen. In dieser Richtung definiert auch Remy die Exportfinanzierung als „die Beschaffung von Kredit und Betriebsmitteln auf dem nationalen und internationalen Geld- und Kapitalmarkt, die Zuteilung und private oder staatliche Sicherung zum Zwecke der Durchführung, der Aufrechterhaltung oder Steigerung des Exportes“ 3). Diese Exportfinanzierung im weiteren Sinne wollen wir als Grundlage für die vorliegende Arbeit mit „langfristiger Exportfinanzierung“ bezeichnen.

Am zweckmäßigsten unterscheidet man drei Phasen, die von der langfristigen Exportfinanzierung überbrückt werden müssen: Die erste Phase 4) beginnt bereits lange vor der Erteilung eines Auftrages. Angenommen ein Produzent möchte seine Erzeugnisse im Ausland absetzen; er wird dann schon vor Auftragserteilung mit der Herstellung von Gütern beginnen, von denen er annimmt, daß sie in dem gewünschten Land Absatz finden. Dasselbe gilt für einen Exporteur, der beabsichtigt, auf einem neuen Markt Fuß zu fassen. Er wird ebenfalls darangehen, die Besonderheiten des neuen Marktes zu untersuchen, und evtl. neue Produkte zu entwickeln trachten, die ihm für den neuen Markt besonders geeignet erscheinen und von der gewöhnlichen Produktion abweichen. Hält er keine neuen Fabrikate für nötig, dann kann er auch von seinen bisherigen Erzeugnissen Lager im

2) Dasselbe gilt auch bei langlebigen Konsumgütern, die von der heimischen Produktion in großem Maße differieren und speziell für den Export angefertigt werden müssen.

3) Sigismund Remy, Probleme der Exportfinanzierung mit besonderer Berücksichtigung der Schweiz, Baseler Dissertation, 1940, S. 20.

4) Vgl. hierzu: Gilles Gozard, La Banque Française du Commerce Extérieur, in: Revue Politique et Parlementaire, 56. Jahrg., Nr 638, Mai 1954, S. 134.

In- oder Ausland errichten, um allen Wünschen umgehend gerecht werden zu können. Für all diese Dispositionen benötigt der Exporteur wie bei jeder anderen Produktion finanzielle Mittel zur Beschaffung von Grundstoffen, Arbeit, etc. Besonders für Reklame und Vertretung dürften in dieser Phase hohe Kosten entstehen.

Die zweite Phase beginnt mit der Erteilung eines festen Auftrages, d. h. bei Vertragsabschluß zwischen dem Exporteur und dem ausländischen Kunden. Diese Phase ist bei Investitionsgütern, vor allem bei den sogenannten Großprojekten ausschlaggebend. Die Produktionsdauer für diese Güter nimmt beträchtliche Zeit in Anspruch. Meistens muß der eigentlichen Produktion noch eine detaillierte Planung vorausgehen. Es kann sogar erforderlich sein, daß die vorhandene Produktionskapazität wesentlich ausgedehnt werden muß. So ergibt sich oft eine Zeitspanne von mehreren Jahren.

Die dritte Phase schließlich beginnt mit der Lieferung der erstellten Güter 5). Hierbei spielt die Transportdauer nicht einmal eine große Rolle. Weit wichtiger sind die gewährten Zahlungsfristen. Es läßt sich nämlich feststellen, daß besonders bei Investitionsgütern häufig längere Zahlungsfristen gewährt werden als beim Binnenhandel oder beim Export von kurzlebigen Verbrauchsgütern. Der extreme Fall liegt vor, wenn die Bezahlung erst dann erfolgt, wenn die erstellten Anlagen selbst Erträge abwerfen, woraus nach und nach die Anschaffungskosten dieser Anlagen beglichen werden. Vom wirtschaftlichen Standpunkt aus ist diese Art der Bezahlung für den Käufer am rationellsten.

Wie wir später noch sehen werden, wird von der gegenwärtig in Westdeutschland üblichen langfristigen Exportfinanzierung die eben beschriebene erste Phase nicht berücksichtigt. Sie wurde trotzdem in diesem Zusammenhang erwähnt, da sie z. B. in Frankreich mit in die Exportfinanzierung einbezogen wird 6). Es ist verständlich, daß sich durch eine Addition dieser drei Phasen ein beträchtlicher Zeitraum ergibt, der erhebliche Finanzierungsschwierigkeiten mit sich bringt.

In der Literatur der letzten Jahre unterscheidet man gewöhnlich zwischen kurz-, mittel- und langfristiger Exportfinanzierung, wobei die gewährten Kreditfristen als Kriterium dienen. Allerdings herrscht hinsichtlich der Abgrenzung der Fristen keine Einheitlichkeit. In Deutschland wird im allgemeinen bei der kurzfristigen Exportfinanzierung ein Zeitraum bis 6 Monate angenommen, bei der mittelfristigen ein Zeitraum von 6 Monaten

5) Die dritte Phase kann sich mit der zweiten insoweit decken, als des öfteren die Lieferung von Teilen erfolgt, der ganze Auftrag also nicht auf einmal fertiggestellt wird.

6) Vgl. Banque Française du Commerce Extérieur, Renseignements Généraux, Paris, Juni 1955.

bis 2 Jahre und bei der langfristigen ein Zeitraum über 2 Jahre 7). Anders dagegen in Frankreich, wo man "financement à moyen terme" zwischen 2 und 4 Jahren festlegt. Erst bei einer Kreditfrist über 4 Jahre hinaus setzt "financement à long terme" ein 8). Infolge der Uneinheitlichkeit der Bezeichnungen schien es uns zweckmäßiger, nur eine Zweiteilung vorzunehmen, und zwar in kurzfristige und langfristige Exportfinanzierung.

Fassen wir nochmals zusammen: Unter kurzfristiger Exportfinanzierung soll in erster Linie die Finanzierung der Konsumgüterausfuhr verstanden werden, während bei der langfristigen Exportfinanzierung vor allem an die Ausfuhr von Investitionsgütern, die Finanzierung von ausländischen Entwicklungsvorhaben u. ä. gedacht wird. Dabei wird unterstellt, daß letztere einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren einnimmt. Diese Zweiteilung scheint uns insofern gerechtfertigt, als es sich bei der heutigen Diskussion um die langfristige Exportfinanzierung stets um Investitionsvorhaben handelt.

Die Exportfinanzierung kann nun ganz allgemein vom Exporteur oder vom Importeur getragen werden. Der Käufer wird natürlich versuchen, die Finanzierungslast dem Verkäufer aufzubürden, indem er auf eine möglichst späte Zahlung des Kaufpreises dringt. Andererseits kann der Exporteur durch eine Vorauszahlung des Importeurs von der Finanzierung befreit werden. Falls beide, Exporteur und Importeur, nicht in der Lage sind, die Finanzierung mit eigenen Mitteln zu bestreiten, haben sie die Möglichkeit, sich der Hilfe eines Dritten zu bedienen. Sie werden sich dabei in erster Linie an die Banken wenden. Daneben kommen u. U. besondere Finanzierungsgesellschaften oder Exportgemeinschaften in Betracht. Trotz der Kredithilfe durch Dritte ändert sich natürlich nichts an der Alternative, daß entweder die Export- oder die Importseite die Finanzierung übernehmen muß. Diese strenge Zweiteilung ist aber in den seltensten Fällen gegeben. Meist sind beide Seiten an der Finanzierung beteiligt, wobei sich immer ein bestimmtes Übergewicht nach der einen oder anderen Seite feststellen läßt.

7) Dieser Gebrauch entspricht den Gepflogenheiten der Bank deutscher Länder und der Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft. (Vgl. Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft, Kreditrichtlinien für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte, Stand vom 1. Mai 1956, S. 3.) Eine ähnliche Abgrenzung ist in den USA gebräuchlich. (Vgl. Ralph M. Binney, The Role of Commercial Banks in Financing U. S. Exporters, in: Exporters' Digest and International Trade Review, Vol. XXVII, Nr. 12, Dezember 1953, S. 5 ff.)

8) Manchmal sogar erst ab 5 Jahre. (Vgl. Georges Commo, Le crédit à moyen terme en matière d'exportation, in: Banque, 21. Jahrg., Nr. 77, November 1952, S. 690 — 694.)

Es gibt viele Gründe, weshalb dem Exporteur oder dem Importeur die Finanzierungslast zufällt. Hauptsächlich die wirtschaftlichen Verhältnisse beeinflussen die Machtposition der beiden Kontrahenten, daneben spielen aber auch Herstellungsdauer der Ware, Kapitalkraft, Lieferländer u. ä. eine Rolle. In manchen Zeiten trägt der Exporteur die Finanzierung, zu anderen der Importeur. Auch lassen sich während eines Zeitraumes oft verschiedene Finanzierungsträger für die kurzfristige und langfristige Finanzierung feststellen. Es sei hier bereits ausdrücklich betont, daß solche Feststellungen natürlich nicht für alle Fälle Gültigkeit haben, sondern nur die allgemeine Tendenz aufzeigen.

Bevor wir nun untersuchen, wie die langfristige Exportfinanzierung durchgeführt wird, stellt sich noch die Frage, weshalb eine langfristige Exportfinanzierung überhaupt nötig ist, weshalb man in so großem Stil Investitionsgüter exportiert und sich nicht hauptsächlich auf den Export von Verbrauchsgütern verlegt. Der Grund hierfür ist in erster Linie bei dem Problem der unterentwickelten Länder zu suchen.

c) Das Problem der unterentwickelten Länder — der Hauptgrund für die langfristige Exportfinanzierung.

Der Begriff „unterentwickelte Länder“ tauchte nach dem zweiten Weltkrieg auf und nahm seither einen entscheidenden Platz in weltwirtschaftlichen Betrachtungen ein⁹⁾. Die Problematik, um die es hier geht, ist jedoch keineswegs neu, nur wurden in früheren Zeiten die dabei auftretenden Fragen mit dem Ausdruck „Industrialisierung“ bezeichnet.

-
- 9) Es dürfte sehr schwer fallen, wollte man den Begriff der „unterentwickelten Länder“ eindeutig festlegen. Man müßte dazu nämlich in der Lage sein, einen absoluten Maßstab der Entwicklung zu finden, um ein Land als voll- bzw. unterentwickelt einstufen zu können. Steht man z. B. auf dem Standpunkt, daß erst dann eine Volkswirtschaft voll entwickelt ist, wenn alle in ihr vorhandenen produktiven Kräfte vollständig ausgenützt sind, dann könnten sogar die USA als „underdeveloped“ eingestuft werden. (Vgl. Süphan and Fuad Andic, Problems of economic and fiscal policy in under-developed countries, in: Finanzarchiv, Neue Folge 16. Band 1956, S. 473.) Ein solcher Maßstab ist offensichtlich nicht anwendbar. Auch Kriterien wie Überbevölkerung, niedriges Einkommen u. a. bilden für sich genommen keine zuverlässige Handhabe der Einstufung. Manche Autoren unterscheiden nochmals zwischen „unentwickelten“ und „unterentwickelten“ Ländern: „Bei einem ‚unentwickelten‘ Land wird eine gute oder sehr gute Substanz anerkannt, die bis zu ihrer äußersten Grenze entwickelt werden

Die Zeit vor 1914 war durch das „natürliche Gefälle einer internationalen Arbeitsteilung“ 10) charakterisiert, d. h. es bestanden industrielle Kerngebiete, die von den wirtschaftlich und industriell nicht entwickelten Ländern Rohstoffe und Nahrungsmittel bezogen. Predöhl spricht von der Entwicklung einer bi-konzentrischen Weltwirtschaft, von zwei Gravitationsfeldern, dem europäischen und amerikanischen, um die sich die Wirtschaft der Welt konzentrisch gruppierte 11). Dabei ist der Austausch innerhalb der Kerngebiete am dichtesten, dicht aber auch zwischen Kern und Peripherie. Doch zeigen sich bereits in dieser Periode Industrialisierungstendenzen in den peripheren Gebieten. „Die Zeit, in der die sog. Agrarländer in Übersee oder auch an der europäischen Peripherie Rohstoffe und Nahrungsmittel geliefert und dafür Fabrikate empfangen haben, die bis zum letzten Küchengeschirr reichen, sind endgültig vergangen. Es gibt kein einigermaßen weltwirtschaftlich erschlossenes Land mehr, das solche Güter nicht selbst herzustellen instande wäre“ 12). Bei der „Industrialisierung“ war es das Anliegen der Agrargebiete, in erster Linie Fabriken anzusiedeln. „Auf diese Weise suchte man jenes höheren Wohlstandes teilhaftig zu werden, den die Statistik für alle hochindustrialisierten

kann, während bei einem ‚unterentwickelten‘ Land schon der Wert der Substanz von vornherein sehr stark eingeschränkt wird“. (Hans Bräker, Der Vorstoß zur Industrialisierung, in: Der Volkswirt, 8. Jahrg., Nr. 35, v. 28. 8. 1954, S. 11.)

Andere Autoren kritisieren den Begriff „unterentwickelt“ mit der Bemerkung, daß sich ihm die „Vorstellung von rückständig, wirtschaftlich schwach und untüchtig beimischt“ und schlagen vor, von „wirtschaftlich weniger entwickelten Gebieten oder von Entwicklungsländern“ zu sprechen. (Matthias Schmitt, Grundfragen der künftigen Außenhandelspolitik (IV), in: Der Volkswirt, 10. Jahrg., Nr. 15, v. 14. 4. 1956, S. 11 f.)

Am zweckmäßigsten dürfte es wohl sein, von den technisch und industriell voll entwickelten Ländern Europas und Nordamerikas auszugehen und alle anderen, die im Vergleich hierzu nicht über gewisse Kriterien verfügen, den „unterentwickelten Ländern“ zuzurechnen. "Under-developed countries then are, as compared to advanced, countries where capital equipment is scarce in relation to their population and natural resources, where therefore productivity and consequently per capita incomes are low, where there are good potential prospects for using more capital, more labor, more available natural resources to support their existing population on a higher standard of living". (Süphan and Fuad Andic, a. a. O., S. 473.)

10) Matthias Schmitt, a. a. O., S. 11.

11) Andreas Predöhl, Außenwirtschaft, Weltwirtschaft, Handelspolitik und Währungspolitik, Göttingen 1949, S. 82 ff.

12) Derselbe, a. a. O., S. 83.

Volkswirtschaften auswies" 13). Wir werden im nächsten Kapitel sehen, auf welche Weise die Industriestaaten diesen Entwicklungsprozeß unterstützten.

Durch die beiden Weltkriege trat jedoch eine völlig andersgeartete Situation ein. Das Nationalgefühl der Völker war erweckt und gefestigt worden. Mit dem Ende der kolonialen Herrschaft in vielen Gebieten, Asiens, des Vorderen Orients und Afrikas und dem Beginn ihrer politischen Unabhängigkeit setzte eine wirtschaftliche Revolution in den meisten dieser Länder ein. Wirtschaftliche Unabhängigkeit und Selbständigkeit wurde gefordert als Folge des Strebens nach politischer Autonomie. Es kann nicht unsere Aufgabe sein, im Rahmen der vorliegenden Arbeit zu untersuchen, inwieweit wirtschaftliche Momente Anstoß zu diesem Prozeß gaben und inwieweit die politischen Verhältnisse diese wirtschaftliche Revolution forcierten. Ein wirtschaftlicher Grund ist jedenfalls in der Abhängigkeit dieser Länder von außenwirtschaftlichen Einflüssen zu suchen. Die meist einseitig auf die Agrarwirtschaft ausgerichtete Struktur dieser Gebiete machte sie — infolge des unelastischen Angebotes der Erzeugnisse — von den Wirtschaftsschwankungen der anderen Länder abhängig. Zu den wirtschaftlichen Forderungen gesellten sich in allen Fällen auch soziale. Während man in früheren Zeiten geneigt war, die sozialen Unterschiede infolge religiöser Ansichten als etwas Natürliches hinzunehmen, werden heute die bestehenden sozialen Verhältnisse meist nicht mehr als gegeben akzeptiert. Viele Völker sind aus ihrer jahrhundertelangen Lethargie aufgerissen worden, woran in erster Linie das Bekanntwerden mit der westlichen Zivilisation „schuld" ist. Hinzu kommt, daß aus politischen Gründen in vielen Fällen das niedrige soziale Niveau demagogisch ausgenützt wurde. So ist es erklärlich, daß heute mit „wirtschaftlicher Entwicklung" ein wesentlich weiterer Problemkreis erfaßt wird als früher mit „Industrialisierung".

Man hat erkannt, daß viele Voraussetzungen geschaffen werden müssen, wenn die Industrie in einem neuen Land gedeihen soll. Lewis nennt drei Ursachen für "economic growth": economic activity, increasing knowledge, and increasing capital 14). Es sind also mehrere Faktoren bei einer Entwicklung zu berücksichtigen. Im Rahmen unserer Arbeit interessiert jedoch zunächst nur das Kapitalproblem. Um eine Erhöhung des allgemeinen Lebensstandards zu erzielen, ist eine bessere Ausnützung der vorhandenen Produktionsfaktoren durch Investitionen unumgänglich. Diese Investitionen können aber nur bei Vorhandensein von Kapital durchgeführt werden.

13) Emil Küng, Die wirtschaftliche Entwicklung der rückständigen Gebiete und die Schweiz, in: Außenwirtschaft, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Handels-Hochschule St. Gallen, 7. Jahrg. 1952, S. 86.

14) W. Arthur Lewis, The Theory of Economic Growth, London 1955, S. 23.

Während hinsichtlich der privaten Nachfrage nach Kapital 15) noch weitgehend eine gewisse Passivität festzustellen ist, deren Ursache in der Mentalität und Tradition dieser Länder zu suchen ist, wird von öffentlichen Stellen, meist von der Regierung, ein ungeheurer Bedarf von Kapital angemeldet. Im Falle Indiens geschieht dies z. B. in großen Fünfjahresplänen.

Nun ist jedoch gerade in den unterentwickelten Ländern das Angebot an Kapital äußerst gering. Grund hierfür ist das niedrige Realeinkommen, das zum größten Teil dem Verbrauch zugeht, der in vielen Fällen bereits weit unter dem westeuropäischen „Existenzminimum“ liegt. So kommt es, daß die Sparfähigkeit minimal ist und auch bei einem erhöhten Einkommen nicht merklich steigen dürfte. Lewis weist zwar nach, daß auf lange Sicht jedes Land eine ausreichende Sparquote aufweisen kann 16), doch muß im frühen Stadium der Entwicklung ausländische Hilfe einsetzen. Fast jeder heute hochindustrialisierte Staat hat in ähnlicher Weise einmal ausländische Hilfe in Anspruch genommen. Die in der Entwicklung befindlichen Volkswirtschaften hätten die größten Schwierigkeiten, wollten sie ihre Entwicklungsvorhaben ausschließlich durch eigene Mittel finanzieren 17). Schon von jeher ließen also die höher industrialisierten Staaten den weniger entwickelten Ländern finanzielle Unterstützung in verschiedener Form zukommen, um die Durchführung der für die Entwicklung notwendigen Investitionen zu erleichtern. Allerdings haben sich die Motive, aus denen die Hilfe gewährt wurde, im Laufe der Zeit völlig geändert.

15) Bei der Nachfrage nach Kapital trifft man oft auf den bekannten "vicious circle" (Süphan and Fuad Andic, a. a. O., S. 475): Infolge niedriger Produktivität ist das Realeinkommen niedrig und deshalb auch die Kaufkraft der Bevölkerung klein. Folglich ergibt sich eine geringe Neigung zur Investition, die wiederum die Ursache für das geringe Kapital in der Produktion darstellt, was eine niedrige Produktivität und niedriges Realeinkommen zur Folge hat.

16) W. Arthur Lewis, a. a. O., S. 225 ff.

17) Theoretisch bestehen folgende Möglichkeiten, die fehlenden Ersparnisse, die für die Investitionen benötigt werden, zu ersetzen: Einerseits könnte der Staat eine Politik des Deficit Spending einschlagen. Es ist aber offensichtlich, daß das Geld, das für zusätzliche Investitionen verwendet würde, durch Nachfrage auf dem Konsumgütermarkt einen inflationistischen Druck hervorrufen würde: Zwar hebt Lewis hervor, daß "inflation for creating useful capital is ultimately self-destructive" (W. Arthur Lewis, a. a. O., S. 217.); denn in absehbarer Zeit würden Güter auf den Markt kommen, die die überhängende Kaufkraft beseitigen helfen. Es ist aber möglich, daß dies erst nach Jahren der Fall ist. In der Zwischenzeit würden jedoch Teile des Sozialproduktes dem

In der Zeit vor 1914 waren es in erster Linie die einen hohen Gewinn versprechenden Entwicklungsmöglichkeiten, also rein wirtschaftliche Gründe, die einen Kapitalstrom zu den nicht industrialisierten Agrarländern hervorriefen. Wie wir noch genauer sehen werden, war eine Unterstützung auch fast ausschließlich der privaten Initiative der Geber überlassen, "which in turn depended mainly upon comparing the investment opportunities at home with those abroad" 18).

Eine gänzlich andere Situation finden wir nach dem zweiten Weltkrieg vor. Nur verhältnismäßig wenig privates Kapital ist an der „wirtschaftlichen Entwicklung“ beteiligt, den Löwenanteil bringt die öffentliche Hand auf, wobei die Regierung der USA führend ist. Die Motive aber, die z. B. den ehemaligen Präsidenten der USA, Truman, veranlaßten, sich im berühmten „Punkt-IV“ seiner Rede vom 20. Januar 1949 für die Unterstützung der unterentwickelten Gebiete einzusetzen, dürften wohl vor allem außenpolitischer Natur gewesen sein. Durch Kapitalhilfe wollte man eine Hebung des Lebensstandards herbeiführen und hoffte, dadurch diese Länder gegen jene Einflüsse immun zu machen, die nicht im Interesse der Kapitalgeber lagen. Wirtschaftliche Erwägungen mögen dabei auch eine Rolle gespielt haben, als sich die USA im Rahmen ihrer damaligen Umstellung auf die Friedensproduktion nach neuen Absatzgebieten umsehen mußten 19).

Auch die westdeutsche Industrie hat nach dem zweiten Weltkrieg den unterentwickelten Gebieten Kapitalhilfe in verschiedener Form gewährt, wobei sie von der Bundesregierung unterstützt wurde. Ausschlaggebend waren jedoch nur wirtschaftliche Gesichtspunkte. Wie aus den einleitenden Bemerkungen hervorging, ist Westdeutschland auf einen hohen und beständigen Fertigwarenexport angewiesen. Während im Jahre 1936 rund 26% des Gesamtexportes auf Konsumgüter entfielen und 26,5% auf Investitionsgüter, waren die Anteile am Gesamtexport im Jahre 1954 für die Konsumgüter nur 13%, für die Investitionsgüter dagegen rund 49% 20).

schon sehr niedrigen Konsum entzogen werden. Daher ist eine solche Politik auf jeden Fall abzulehnen.

Die andere Möglichkeit bestünde in der erhöhten Besteuerung. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß das Einkommen bereits sehr niedrig ist. Es könnte also praktisch nur eine dünne Schicht besteuert werden. Außerdem wäre mit politischen Hemmnissen zu rechnen. (Vgl. W. Arthur Lewis, a. a. O., S. 219.)

18) W. Arthur Lewis, a. a. O., S. 247.

19) Vgl. Hans Bräker, a. a. O., S. 11; Wilhelm Röpke, Unentwickelte Länder, in: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Band, Düsseldorf und München 1953, S. 63—113.

20) Matthias Schmitt, Außenhandel am Wendepunkt, in: Der Volkswirt, 9. Jahrg., Nr. 4, v. 29. 1. 1955, S. 9. Die Zahlen von 1936 sind für das Gebiet der Bundesrepublik umgerechnet.

Diese eindeutige Verschiebung der warenmäßigen Struktur des westdeutschen Exportes liegt darin begründet, daß viele Länder, die früher unsere Konsumgüter kauften, heute selbst in der Lage sind, diese Güter herzustellen. Zudem legten zahlreiche unterentwickelte Länder dem Konsumgüterimport strenge Beschränkungen auf und lassen "non essentials" nicht mehr zu. Daher mußte sich der westdeutsche Export noch mehr der Ausfuhr von Investitionsgütern zuwenden, was auch folgende Zahlen widerspiegeln:

Die deutsche Maschinenausfuhr betrug in v. H. der gesamten Fertigwarenausfuhr 21)

1929	1936	1949	1950	1951	1952	1953
						1. Halbj.
12,7	14,3	17,2	18,6	18,6	23,8	25,9

Als Abnehmer der Investitionsgüter kamen jedoch in erster Linie die unterentwickelten Länder in Frage, die nicht in der Lage sind, sofort Zahlung zu leisten, sondern eine langfristige Finanzierung benötigen.

Zusammenfassend läßt sich also feststellen, daß sich aus dem Zwang zum Export zusammen mit der wirtschaftlichen Lage in den unterentwickelten Ländern die Notwendigkeit einer langfristigen Finanzierung des Exportes ergibt. Predöhl charakterisierte die heutige Lage mit folgenden Worten: „Die Intensivierungsphase der Weltwirtschaft führt zwangsläufig zu immer stärkerer Industrialisierung der Länder des Randes und der Peripherie, zumal wenn gleichzeitig die Intensivierung der Landwirtschaft der Kernländer weitergeht. Diese Industrialisierung muß, von Sonderfällen abgesehen, aus den Kapitalüberschüssen der Kernländer gespeist werden. Kapitalexport ist also die Voraussetzung des Exports von Investitionsgütern, für den im übrigen gerade die deutsche Industrie besonders gut gerüstet ist. Wir sind also in der anomalen Lage, daß wir als Kernland Kapital exportieren müssen, obgleich wir dies eigentlich noch für unseren eigenen Nachholbedarf benötigen" 22). Die Prognose Sombarts, der von einem „Ehrgeiz der Exoten" spricht, „sich selbst zu finanzieren, wozu sie auch im wachsenden Maße imstande sein werden und unser Kapital also nicht mehr nötig haben werden" 23), hat sich also bis heute offensichtlich noch nicht bewahrheitet.

21) Theodor D. Zotschew, Deutschland als Partner im Welthandel, a. a. O., S. XXXI.

22) Andreas Predöhl, Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik in Bad Nauheim 1954, a. a. O., S. 25.

23) Werner Sombart, Das Zerbrechen der hochkapitalistischen Weltwirtschaft, in: Außenwirtschaft, herausgegeben von Erich Egner, a. a. O., S. 72.

2. KAPITEL

Lösung der langfristigen Exportfinanzierung in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg

Untersucht man, auf welche Weise die langfristige Exportfinanzierung bisher geschah, dann lassen sich grundsätzlich zwei Perioden unterscheiden: einmal die Zeit vor 1914 und dann die Zeit nach 1945. Die Periode zwischen den beiden Weltkriegen weist keine einheitlichen Züge auf und sei daher nur kurz gestreift. Im folgenden werden die beiden Zeitabschnitte mit ihren verschiedenen Methoden beschrieben, wobei besonders auf die Voraussetzungen dieser Methoden Wert gelegt werden soll.

In der Zeit vor 1914 vollzog sich der Export von Investitionsgütern hauptsächlich mit Hilfe von Anleihen über den internationalen Kapitalmarkt. Bei den Auslandsanleihen handelt es sich darum, daß einem ausländischen Unternehmer oder einem ausländischen Staat Kapital zur Verfügung gestellt wird. Dies geschieht — wie bereits der Name andeutet — dadurch, daß der ausländische Unternehmer oder Staat auf dem inländischen Kapitalmarkt Schuldverschreibungen emittiert 1). Die technische Abwicklung der Emission übernimmt eine inländische Bank oder eine zu einem Konsortium zusammengeschlossene Bankengruppe, indem sie Obligationen ausgibt. Das Ergebnis der Emission steht dann dem Anleihenehmer während der Laufzeit der Anleihe zur Verfügung. Dafür muß von dem Anleihenehmer ein Zins entrichtet werden und die Anleihe nach einer bestimmten Zeit zurückgezahlt werden. Wichtig bei dieser Form der Anleihe ist, daß der Anleihegeber nur Gläubiger ist. Er ist nicht „Mitbesitzer des Volksvermögens des Schuldnermarktes“ 2).

Von dieser Auslandsanleihe ist die Auslandsanlage genau abzugrenzen. Sie liegt dann vor, wenn ein Inländer selbst als Unternehmer im Ausland auftritt, sei es, daß er im Ausland eine Filiale seines Betriebes oder eine neue Unternehmung gründet, sei es, daß er Aktien des ausländischen Marktes aufnimmt. In diesem Falle wird der Inländer „Mitbesitzer des

1) Vgl. Rudolf Stucken, Geld und Kredit, Tübingen 1949, S. 94.

2) Wilhelm Kehr, Theorie der Auslandsanleihen, Nürnberger Beiträge zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 32. Heft, Nürnberg 1932, S. 12.

Volkvermögens des Schuldnermarktes" 3). Der Ertrag der Kapitalanlage fließt dem Inländer in voller Höhe aus dem Ausland zu. Im Rahmen dieser Arbeit soll jedoch die „Auslandsanlage“ nur insoweit berücksichtigt werden, als der Erlös einer Aktienemission durch ein ausländisches Unternehmen im Inland zu Exporten vom Inland verwandt wird. Abgesehen davon, daß die Möglichkeit besteht, daß das von einem Inländer im Auslande angelegte Kapital erst dort gebildet worden ist 4), liegt bei der Auslandsanlage in den meisten Fällen zwar ein Kapitalexport vor, jedoch kein Export in dem Sinne, daß Waren ans Ausland geliefert werden, die von einem ausländischen Unternehmer bezahlt werden müssen. Die Verfügungsgewalt über das Kapital bleibt bei dem Inländer, der zudem die Finanzierung sehr häufig selbst übernimmt.

Neben den Anleihen als Mittel der Finanzierung der Investitionsgüterausfuhr bestand vor 1914 noch die Möglichkeit der Finanzierung durch besondere Finanzierungsgesellschaften. Befanden sich das kreditsuchende und das kreditgebende Land in einem kolonialen Abhängigkeitsverhältnis, dann waren oft Kolonialgesellschaften mit der Finanzierung betraut. Die Finanzierungsgesellschaften wurden durch Industrieunternehmen in Verbindung mit den Großbanken geschaffen. Sie verschafften sich ihre Mittel durch eigene Ausgabe von Aktien und Obligationen, „die sie direkt oder indirekt im Ausland investierten, sei es, daß sie im Inland die Produktion für den Export finanzierten, sei es, daß sie an Unternehmungen im Ausland langfristige Kredite gewährten, welche für den Bezug von Gütern aus dem Inland zu verwenden waren" 5). Diese Finanzierungsgesellschaften leisteten in zweierlei Hinsicht wertvolle Dienste: Kleinere ausländische Unternehmen oder Gemeinden waren meist zu wenig bekannt und fanden daher den direkten Zugang zum Kapitalmarkt versperrt 6). Außerdem erforderten die zu erstellenden Anlagen häufig Beträge, die zu geringfügig waren, um

3) Wilhelm Kehr, a. a. O., S. 13.

4) Dieser Fall liegt vor, wenn Zinsen, Dividenden, Geschäftserträge nicht vom Inland eingezogen werden, sondern im Ausland verbleiben. (Vgl. A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Auslande, Berlin 1907, S. 67 ff)

5) Hans Bachmann und Emil Gsell, Die langfristige Exportfinanzierung in der Schweiz, in: Außenwirtschaft, a. a. O., 9. Jahrg. 1954, S. 22.

6) Vgl. W. Arthur Lewis, a. a. O., S. 261: "The small plantation, or factory, or trading company, or mining concern, situated in Perak, or Kumasi, or Fiji, can hardly hope to issue shares which will be bought and sold on the London Stock Exchange. It is impossible for investors to know what such enterprises are worth, or to have confidence in their managements"; vgl. ferner:

Walter Schuster, Finanzierungsprobleme im Außenhandel, in: Organisation, herausgegeben von H. Nicklisch, 12. Band, Stuttgart 1931, S. 78.

deshalb eine Anleihe aufzunehmen. In beiden Fällen ermöglichte also die Zwischenschaltung von besonderen Finanzierungsgesellschaften eine indirekte Inanspruchnahme des Kapitalmarktes.

Es stellt sich die Frage, ob die deutschen Banken vor dem ersten Weltkrieg der Exportwirtschaft auch direkt langfristige Kredite zur Verfügung gestellt haben. Die einschlägige Literatur erwähnt diese Methode der Exportfinanzierung nicht. Es wird zwar oft hervorgehoben, daß sich die Banken in großem Stil am kurzfristigen Geschäft beteiligten, indem sie z. B. Auslandswechsel diskontierten, die u. U. eine Laufzeit bis zu 6 Monaten besaßen 7). Die Banken beteiligten sich auch an langfristigen Geschäften durch Übernahme von ausländischen Papieren. Im allgemeinen hielt man aber damals an der Überzeugung fest, daß Investitionen nur in Form von Kapitalerhöhung oder Ausgabe von Obligationen erfolgen können. Es ist daher fraglich, ob die Banken große Investitionen im Ausland auf der Basis von Kontokorrentkrediten finanziert hätten. In diesem Sinne führt Mohammed Thomé für Syrien aus, daß sich die ausländischen Banken in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg zwar an der kurzfristigen Finanzierung des Handels beteiligten, hinsichtlich des "crédit industriel et agricole" betont er jedoch, daß "les banques étrangères s'abstenaient de placer leur capitaux dans ces deux branches, où les échéances sont en général, à long ou à moyen terme" 8). Es ist also nicht anzunehmen, daß die Banken in großem Stil der Exportwirtschaft langfristige Mittel zur Verfügung stellten.

Betrachten wir nun die Methode der Anleihefinanzierung, die typische Form der langfristigen Exportfinanzierung der damaligen Zeit, etwas näher. Die technische Voraussetzung für die reibungslose Abwicklung der Anleihen war durch die Goldwährung gegeben. Die vollkommene Freizügigkeit des Kapitals war gewährleistet; es bestanden weder Devisenbewirtschaftungen noch Transferbeschränkungen. Während Deutschland beim Warenhandel zum Schutzzoll übergegangen war, „standen Geld- und Kapitalleihe noch ganz unter den Zeichen einer staatlich ungehemmten Erwerbswirtschaft" 9). Die Zeit vor 1914 ist ferner gekennzeichnet durch das Vertrauen, das die unabdingbare Voraussetzung für das Zustandekommen eines Kreditgeschäftes darstellt. Der Kreditgeber konnte sich damals im allgemeinen darauf verlassen, daß sein Schuldner zur festgesetzten Zeit pünkt-

7) Vgl. Riesser, Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhänge mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland, Jena 1910, S. 322 ff.

8) Mohammed Thomé, Le rôle du crédit dans le développement économique de la Syrie depuis la première guerre mondiale jusqu'à nos jours, Genfer Dissertation, 1953, S. 67.

9) Friedrich Lenz, Wesen und Struktur des deutschen Kapitalexportes vor 1914, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 18. Band 1922, S. 50.

lich und vollständig seiner Verpflichtung nachkommen werde. War der Schuldner ein Staat, dann hatte er größtes Interesse daran, daß der Fluß von Kapitalien nicht ins Stocken geriet, und gestaltete seine Wirtschaftspolitik entsprechend 10). Vernachlässigte er seine Verpflichtungen jedoch einmal, dann bestand für den Gläubigerstaat die Möglichkeit, seinen Anspruch mit dem nötigen Nachdruck geltend zu machen. Hinsichtlich des Schutzes privater Gläubiger gegenüber einem „bankrotten“ Staat erklärte zwar die Nichtinterventionslehre, daß der Besitzer ausländischer Papiere sich im klaren sein müsse, welches Risiko er eingehen. Er könne daher vom Staate keine Hilfe fordern 11). In der Praxis wurde jedoch mit anderen Mitteln verfahren.

Abbruch der Handelsbeziehungen oder Beschlagnahmung des sich im Gläubigerland befindlichen Eigentums von Angehörigen des Schuldnerlandes wurde abgelehnt, da solche Maßnahmen auch für den Gläubigerstaat schwerwiegende Folgen gehabt hätten 12). Dagegen wurden des öfteren politische Machtmittel angewandt — wie Flottendemonstrationen, Okkupation eines Landstriches u. ä. —, die allerdings nur dann zu einem Erfolg führten, wenn der Gläubigerstaat über die größere Macht verfügte 13). Schließlich gab es noch das Mittel der internationalen Finanzkontrolle, das in der heutigen Zeit wohl gänzlich unmöglich ist 14). Hierbei wurde eine Finanzkommission von Vertretern der Gläubigerländer und des Schuldnerlandes eingesetzt, deren Aufgabe darin bestand, die Finanzen des bankrotten Staates zu überprüfen und zu verwalten. Dafür wurden dieser Kommission Steuereinnahmen verpfändet. Dieses Mittel kam z. B. 1875 in der Türkei, 1876 in Ägypten und 1893 in Griechenland zur Anwendung.

Welches Mittel gegen einen Schuldner angewandt wurde, ist letztlich bei Betrachtung der Zeit vor 1914 nicht so bedeutsam wie die Tatsache, daß damals ähnlich wie im binnenwirtschaftlichen Bereich auch bei den internationalen Beziehungen eine Konvention herrschte, die eine Vollstreckung des Rechtsanspruches politisch billigte 15). Durch das deutsche Börsengesetz von 1896 wurde sodann versucht, den Gläubiger bereits bei der Emission von Wertpapieren zu schützen. Das Gesetz sieht die Errichtung einer Zulassungsstelle vor, ferner den Zwang, einen ausführ-

10) Vgl. Hermann Jannsen, Fragen der langfristigen Exportfinanzierung, Vortrag vom 9. 11. 1954, herausgegeben von der Frankfurter Bank, S. 4.

11) Vgl. A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, a. a. O., S. 281.

12) Derselbe, a. a. O., S. 284 u. 285.

13) Derselbe, a. a. O., S. 285.

14) Vgl. hierzu: Ernst G. Preuss, Die Kapitalanlage im Auslande, Kritische Übersicht über Theorie und Diskussion bis zum Kriege, Münchener Dissertation, 1923, S. 75.

15) Vgl. Langfristige Exportkredite? II. Teil, in: Mitteilungen für den Außenhandel, Berliner Bank, Nr. 2, 24. 2. 1956, S. 3.

lichen Prospekt vorzulegen, wodurch dem Erwerber des Wertpapiere die Beurteilung erleichtert werden soll 16).

Eine weitere Voraussetzung für das Funktionieren des internationalen Kapitalmarktes ist darin zu erblicken, daß sich in den westeuropäischen Industrieländern und später auch in den Vereinigten Staaten eine beträchtliche Menge Kapital angesammelt hatte 17). Die ausländischen Wertpapiere stellten somit ein Ventil für das anlagesuchende Kapital dar. Natürlich wurde der schnelle Absatz der Anleihen auch durch die Aussicht auf relativ hohe Erträge gefördert, die zudem keiner Besteuerung nach heutigen Maßstäben unterlagen. Die teilweise beträchtlichen Gewinne waren auch insofern gerechtfertigt, als gar manche Emissionen trotz eingehender Prüfung durch die Emissionsbanken mit einem hohen wirtschaftlichen Risiko behaftet waren.

Durch den internationalen Kapitalmarkt wurde also eine völlige Trennung der Finanzierungsseite von dem reinen Warengeschäft ermöglicht. Bezeichnend für diese Trennung ist auch die Tatsache, daß der Export von Waren in dieser Zeit wissenschaftlich meist für sich allein untersucht wurde 18). Doch wurde bereits damals darauf hingewiesen, daß eine Verbindung des Waren- und Kapitalexportes wünschenswert ist. Ausschlaggebend hierfür war der Umstand, daß manchmal der Nutzen der Auslandsanleihen nicht dem anleihegewährenden Land, sondern anderen Ländern zufließt. So führt z. B. Riesser aus, daß durch die russischen, österreichischen, ungarischen, portugiesischen, sowie rumänischen Eisenbahnanleihen, sowie durch die Finanzierungen der Venezuelabahn, der Bauten am Eisernen Tor u. ä., die deutsche Industrie in reichlichem Umfang Aufträge erhalten habe. „Dagegen ist es in anderen Fällen infolge der bestehenden Macht- und Konkurrenzverhältnisse, ungeachtet aller Bemühungen, nicht gelungen, eine Heranziehung der deutschen Industrie durchzusetzen; obwohl die Banken diese Heranziehung in geeigneten Fällen, z. B. bei der Kongoeisenbahn, sogar zur Bedingung ihrer eigenen finanziellen Beteiligung erhoben hatten“ 19).

War es nicht möglich, durch eine Kapitalausfuhr nach einem Land gleichzeitig eine Warenausfuhr dorthin hervorzurufen, dann mußte sich die Kapitalausfuhr auf andere Forderungen stützen, z. B. auf fällige Eingänge von Zinsen oder Dividenden, oder auf nach dritten Ländern verschickte Waren oder Geld 20). Die Möglichkeit, sich solche Forderungen

16) Vgl. Hermann Zickert, Die Kapitals-Anlage in ausländischen Wertpapieren vom Standpunkt des Volkswirts und Kapitalisten, Berlin 1911, S. 20.

17) Vgl. Hermann Jannsen, a. a. O., S. 4.

18) Vgl. A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, a. a. O., S. 126.

19) Riesser, a. a. O., S. 294 f.

20) A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, a. a. O., S. 126.

zu erhalten und die Kapitalausfuhr durch eine Warenausfuhr zu realisieren, bot sich durch eine Verbindung zwischen Effektenbanken und Industrie. Diese Verbindung war besonders dann natürlich, wenn von der Finanzierungsseite bereits die Industriebetriebe, die als Produzenten in Frage kamen, beherrscht wurden. Sehr häufig waren in der damaligen Zeit führende Bankhäuser im Aufsichtsrat verschiedener Gesellschaften vertreten. Es ist verständlich, daß die Banken es sich in solchen Fällen angelegen sein ließen, die Aufträge ihren Gesellschaften zukommen zu lassen 21). Von Waltershausen behauptet sogar, daß „heute (1907) alle großen Industrier und Industriekartelle mit den Effektenbanken eine Verbindung eingegangen sind, bald eine losere, bald eine festere, wobei es im einzelnen Falle dahingestellt sein mag, auf welcher Seite sich die größere Abhängigkeit befindet“ 22). Jedoch betont er ausdrücklich, daß „diese Erleichterung des Warenexportes nicht der kapitalistische Endzweck der Banken sein kann“ 23).

Es dürfte daher etwas zu weit gehen, wollte man — wie dies Hilferding tut — im Kapitalexport der Zeit vor 1914 lediglich das Mittel der Sicherung der industriellen Lieferungen des kapitalexportierenden Landes sehen 24).

21) Vgl. Otto Jeidels, Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie, in: Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, herausgegeben von Gustav Schmoller und Max Sering, Band XXIV, 2. Heft, Leipzig 1905, S. 154 ff.; ferner: Walter Schuster, a. a. O., S. 78.

22) A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, a. a. O., S. 127.

23) Derselbe, a. a. O., S. 129.

24) Rudolf Hilferding, Das Finanzkapital, Marx-Studien, 3. Band, Wien 1923, S. 408 f.: „... an Stelle der Konkurrenz auf dem Warenmarkt, wo nur der Preis der Ware entscheidet, tritt die Konkurrenz auf dem Kapitalmarkt, im Angebot von Leihkapital, dessen Gewährung bereits an die Bedingung späterer Warenübernahme geknüpft ist. Der Kapitalexport wird jetzt zum Mittel, die industriellen Lieferungen dem kapitalexportierenden Lande zu sichern. Der Abnehmer hat jetzt keine Wahl; er wird zum Schuldner und damit zum Abhängigen, der die Bedingungen des Gläubigers akzeptieren muß; Serbien bekommt von Österreich, Deutschland oder Frankreich nur eine Anleihe, wenn es sich verpflichtet, seine Kanonen oder sein Eisenbahnmaterial von Skoda, Krupp oder Schneider zu beziehen. Der Kampf um den Warenabsatz wird zum Kampf um die Anlagesphären des Leihkapitals zwischen den nationalen Bankgruppen, und da wegen des internationalen Ausgleichs der Zinssätze die ökonomische Konkurrenz hier innerhalb relativ enger Schranken gebannt ist, so wird der ökonomische Kampf rasch zu einem Machtkampf, der mit politischen Waffen geführt wird.“

Stand dem großen und mächtigen Gläubigerstaat ein schwacher Schuldnerstaat gegenüber, dann war es natürlich für den Gläubiger leichter, die Heranziehung der heimischen Industrie durchzusetzen, als im umgekehrten Falle. Bestehen blieb jedoch die Konkurrenz auf der Gläubigerseite, und zwar auch bei einer Verbindung der Banken und der Industrie. Die Konkurrenz bezog sich nämlich einmal auf die Bedingungen, zu denen eine Anleihe gewährt wurde, sodann aber auf die Qualität und den Preis der Anlagen, die geliefert werden sollten. Es handelte sich also nicht nur um eine Konkurrenz auf dem Kapitalmarkt, wie Hilferding behauptet 25).

Die bisherigen Ausführungen über die Zeit vor 1914 können wie folgt zusammengefaßt werden: Das wesentliche Merkmal der Zeit vor dem ersten Weltkrieg ist darin zu erblicken, daß die Funktion der Finanzierung und die Funktion der industriellen Fertigung grundsätzlich voneinander getrennt waren. Es wurde zwar versucht, durch besondere Klauseln in den Anleiheverträgen die heimische Industrie für den Warenexport heranzuziehen; gelang dies, so wurde dadurch aber die Trennung der beiden Seiten nicht aufgehoben. Auch wenn auf Wunsch der Finanzgruppe bestimmte Industrien die Aufträge bekamen, kann von einer Aufhebung der Funktionsteilung — wie dies heute der Fall ist — nicht gesprochen werden, zumal die Initiative in den meisten Fällen trotzdem bei der Finanzseite lag 26). Von Waltershausen charakterisiert die Lage folgendermaßen: „Industrien sind Warenfabrikanten, und Effektenbanken Kapitalbesorger. Diese bewährte volkswirtschaftliche Arbeitsteilung preiszugeben, dazu würde die Praxis des wirtschaftlichen Lebens sich nicht entschließen“ 27).

Die bedeutendsten Länder, die in der Zeit vor 1914 für die Emission von ausländischen Anleihen in Frage kamen, waren England, Frankreich, Deutschland und die Vereinigten Staaten. England hatte bereits früh eine mit Kapital relativ gut versorgte Industrie. Außerdem flossen hohe Beträge

25) Vgl. S. 31, Anmerkung 24 dieser Arbeit; vgl. ferner: A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, a. a. O., S. 130.

Eine eingehende Untersuchung der Kapital-Waren-Bindung wurde von Tacke unternommen. Er führt neben den oben genannten privatwirtschaftlichen Ursachen noch wirtschaftspolitische und irrationale Ursachen der nationalen Kapital-Waren-Bindung auf.

Tacke schätzt den Anteil warengebundener Kapitalexporte an der Summe aller langfristigen zwischenstaatlichen Kapitalbewegungen auf höchstens 10%. (Gerd Tacke, Kapitalausfuhr und Warenausfuhr, in: Probleme der Weltwirtschaft, herausgegeben von Bernhard Harms, Nr. 57, Jena 1933, S. 93).

26) Berliner Bank, Langfristige Exportkredite? II. Teil, a. a. O., S. 3.

27) A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, a. a. O., S. 135.

aus den Anlagen im Ausland zurück, die meist wieder im Ausland angelegt wurden 28). Der Kapitalexport kam jedoch — besonders seit der Mitte des 19. Jahrhunderts — in erster Linie den eigenen Kolonien und den Vereinigten Staaten zugute. Im Falle Frankreichs war im Lande selbst infolge der nur schwach entwickelten Industrie wenig Anlagemöglichkeit vorhanden. Die großen Ersparnisse der Bevölkerung nahmen daher ihren Weg ins Ausland 29).

Deutschland nahm, verglichen mit England und Frankreich, erst verhältnismäßig spät an der Übernahme von Auslandsanleihen teil. Seit den achtziger Jahren des 19. Jahrhunderts hatte Deutschland dann eine ähnliche Bedeutung wie diese beiden Länder. Das späte Eintreten Deutschlands in die internationalen Kapitalbeziehungen hatte zur Folge, daß sich Deutschland anfänglich mit Anleihen begnügen mußte, die andere Staaten, die schon länger ausländische Werte emittierten, nicht übernehmen wollten. So konnte es nicht ausbleiben, daß in den ersten Jahren relativ hohe Verluste hingenommen werden mußten 30).

Die von Deutschland gewährten Anleihen wurden zu zwei Drittel in Europa angelegt, während etwa ein Drittel an überseeische Länder ging. Österreich-Ungarn, Rußland, Rumänien und die Türkei waren die größten kontinentalen Schuldner; von den überseeischen Gebieten standen USA, Lateinamerika und der Ferne Osten an erster Stelle 31). Was die Arten der deutschen Anleihen betrifft, so standen die Staats- und Kommunalanleihen an erster Stelle. Einen großen Raum nahmen aber auch die verschiedenen Eisenbahnanleihen ein 32). Noch später als Deutschland betätigten sich die USA als Gläubiger auf dem internationalen Kapitalmarkt. Sie waren jedoch schon seit langem in großem Maße Schuldnerland gewesen. Bereits seit den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts waren amerikanische Eisenbahnanleihen in europäischen Ländern untergebracht worden 33).

28) Ernst G. Preuss, a. a. O., S. 137.

29) Ebenda.

30) Vgl. E. Wilhelm Schmidt, Die Finanzierung ausländischer Staatsaufträge, in: Das öffentliche Submissionswesen des Auslandes, herausgegeben von Wilhelm Schmidhuber, Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Nr. 40, Juli 1928, Berlin, S. 7—14.

31) Vgl. Friedrich Lenz, a. a. O., S. 50 u. 51.

32) Derselbe, a. a. O., S. 53.

33) Amerikanische Eisenbahnpapiere wurden anfangs nur in England emittiert, später dann auch in Deutschland, Holland und Frankreich. Kurz vor dem ersten Weltkrieg beliefen sich die gesamten ausstehenden Eisenbahnpapiere auf ca. 18 Milliarden Dollar. Nach einer Berechnung der "American Review of Reviews" für das Jahr 1910 befanden sich

Es wäre nun sehr interessant, zahlenmäßig für Deutschland festzustellen, wieviele Investitionsgüter mit Hilfe von Anleihen exportiert wurden. Bei diesem Versuch stößt man jedoch auf beträchtliche Schwierigkeiten. Während der Warenverkehr von den einzelnen Staaten schon seit langem statistisch genau erfaßt wird, ist dies beim internationalen Kapitalverkehr nicht der Fall³⁴⁾. Es liegen zwar die Zahlenwerte der an deutschen Börsen getätigten ausländischen Emissionen vor. Diese Zahlen können jedoch nicht ohne weiteres verwendet werden. Bereits in ihrer absoluten Höhe differieren sie je nach Quelle beträchtlich. So weicht die Aufstellung der „Frankfurter Zeitung“ von der Aufstellung des „Deutschen Ökonomen“ erheblich ab. Der Grund für diese Abweichungen ist darin zu suchen, daß nach den damaligen Vorschriften die ausländischen Emissionen mit ihrem vollen Betrag an der Börse zugelassen werden mußten, auch wenn sie gleichzeitig an verschiedenen Börsen aufgelegt wurden. In welchem Umfange also ausländische Anleihen ständig in Deutschland untergebracht wurden, konnte nur mit großen Schwierigkeiten festgestellt bzw. geschätzt werden³⁵⁾. Trotz dieser Ungenauigkeiten seien die Werte für einige Jahre angeführt. Nach dem Deutschen Ökonomen betrugen die ausländischen Emissionen in Deutschland, d. h. die ausländischen Staats- und Kommunalanleihen, Eisenbahnobligationen, Industrieobligationen usw., jedoch ausgenommen die Emissionen ausländischer Aktien: 36)

in Millionen Mark

1894	338	1899	203	1904	186
1895	300	1900	185	1905	874
1896	489	1901	199	1906	149
1897	608	1902	445	1907	129
1898	891	1903	199	1908	205

nur 25% aller amerikanischen Eisenbahn-papiere im Besitz der Bevölkerung der USA. Ca. 30% dagegen waren in Europa plaziert. Nach einer anderen Schätzung waren bereits 1906 6 Milliarden Dollar Eisenbahnwerte in Europa. (Ernst Picard, Die Finanzierung nordamerikanischer Eisenbahngesellschaften, Jena 1912, S. 2—4.)

34) Vgl. Friedrich Lenz, a. a. O., S. 44.

35) Vgl. Riesser, a. a. O., S. 279.

36) Zahlen zitiert bei Riesser, a. a. O., S. 298. — Weitere Methoden zur Berechnung der ausländischen Emissionen finden sich bei Zickert (a. a. O., S. 31 ff.). Allerdings kommt er zu dem Schluß, daß auch die anderen Methoden Mängel aufweisen und keineswegs Anspruch auf Vollständigkeit erheben können.

Die Hauptemissionszeit für ausländische Papiere war jedoch schon früher, nämlich in den Jahren 1886 — 1889. Da jedoch in diesen Jahren recht erhebliche Verluste entstanden sind, sind die deutschen Banken in der Folgezeit wesentlich vorsichtiger mit der Emission ausländischer Anleihen geworden 37). Das Verhältnis der ausländischen Anleihen zu sämtlichen in Deutschland getätigten Emissionen spiegelt besonders gut die relative Abnahme der ausländischen Emissionen wider. In den Jahren 1886 — 1889 betrug ihr Anteil 45%, 1905 nur etwas mehr als $\frac{1}{3}$, 1906 etwas weniger als $\frac{1}{10}$, und 1907 nur $\frac{1}{15}$. 38)

Auch unter Berücksichtigung oben gemachter Einschränkungen hinsichtlich der Gültigkeit der Zahlen kann nun nicht gefolgert werden, daß diese Summen vollständig dem deutschen Export zugute kamen. Wie bereits betont wurde, wurden die durch Anleihen aufgebrauchten Beträge in manchen Fällen zum Einkauf von Waren in dritten Ländern verwendet. Allerdings mußten dann seitens der dritten Länder vom anleihegebenden Land Waren irgendwelcher Art bezogen werden, da sonst Schwierigkeiten der Kapitalübertragung eingetreten wären. Daß die Kapitalübertragung in Gold stattgefunden hat, dürfte übrigens kaum angenommen werden. Die Summen waren so groß, daß ungünstige Auswirkungen auf die Währung nicht ausgeblieben wären 39).

Trotz all dieser Bedenken vermitteln uns obige Ziffern ein Bild über das Ausmaß der langfristigen Exportfinanzierung vor dem ersten Weltkrieg. Unter Berücksichtigung der Kaufkraft der damaligen Mark gewinnen die Zahlen noch mehr an Bedeutung.

37) Vgl. Riesser, a. a. O., S. 300. — Nach dem Deutschen Ökonometristen betragen die ausländischen Emissionen (in Mill. Mark) 1886 516,4; 1887 456,3; 1888 696,1; 1889 749,1.

38) Derselbe, a. a. O., S. 300.

39) Vgl. Ernst G. Preuss, a. a. O., S. 147.

3. KAPITEL

Lösung der langfristigen Exportfinanzierung

in der Zwischenkriegsperiode und in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg.
Welche Gründe veranlaßten den Übergang zu einer neuen Methode?

Die gemeinsame Goldwährung, die mit ihrem Automatismus und ihrer Multilateralität in Verbindung mit einer freien Devisenwirtschaft vor 1914 das Funktionieren des internationalen Kapitalmarktes gewährleistet hatte, wurde in Deutschland nach der Inflationsperiode 1924 wieder eingeführt¹⁾. Auch in den anderen Ländern fand eine Rückkehr zum Vorkriegssystem statt. So kam es, daß nach einer verständlichen Unterbrechung durch den ersten Weltkrieg in den zwanziger Jahren die bewährte Methode der internationalen Anleihe noch fortbestand. Es waren in erster Linie die USA und England, die weiterhin Anleihen an ausländische Staaten gewährten. In Volumen blieben jedoch die Anleihen beträchtlich hinter der Vorkriegszeit zurück²⁾.

Die Verwandlung Deutschlands von einem Gläubiger- in ein Schuldnerland brachte einen Zwang zu gesteigerter Exporttätigkeit mit sich. Deutschland mußte seine Exporte erhöhen, wenn es seine Verpflichtungen dem Auslande gegenüber (Reparationen, Zinsen und Tilgungsbeträge für aufgenommene Kredite) erfüllen wollte. So kam es, daß staatlischerseits Maßnahmen ergriffen wurden, die diesem Ziele dienen sollten. Eine der wichtigsten Maßnahmen war die Errichtung einer staatlichen Exportkreditversicherung in den zwanziger Jahren. Die politischen Exportrisiken hatten in der Nachkriegszeit nämlich solche Ausmaße angenommen, daß es den privaten Versicherungsgesellschaften nicht mehr möglich war, ohne staatliche Hilfe die Versicherung zu übernehmen. Wir werden bei der Behandlung der Zeit nach 1945 hierauf noch genauer zurückkommen. Ein direktes Eingreifen des Staates in den Bereich der Exportfinanzierung war bei der Garantieleistung des Deutschen Reiches gegenüber deutschen Banken für die Finanzierung von Exporten nach der Sowjet-Union gegeben. Es handelte sich dabei um

1) Vgl. Rudolf Stucken, Deutsche Geld- und Kreditpolitik 1914—1953, a. a. O., S. 61 ff.

2) Vgl. Franz Eulenburg, Internationale Kapitalbildung nach dem Kriege, in: Weltwirtschaftliches Archiv, herausgegeben von Bernhard Harms, 19. Band 1923, S. 363—395; A. Sartorius von Waltershausen, Die Umgestaltung der zwischenstaatlichen Wirtschaft, Jena 1935, S. 155 ff.

einen Garantiebetrug von 300 Mill. Mark. Zur Abwicklung der Kredite wurde die Industriefinanzierungs-AG. Ost (kurz Ifago genannt) gegründet. Die Finanzierung erfolgte auf Wechselbasis mit Laufzeiten von zunächst 24, später 36 Monaten 3). „Eine Garantieleistung der Regierung erfolgte außerdem zur Ermöglichung der Finanzierung einzelner großer Aufträge (Bahnbauteile, Anlage von Werken der Elektrizitäts- und Montanindustrie) ausländischer, besonders südeuropäischer und vorderasiatischer Staaten an deutsche Industriegesellschaften“ 4).

Neben den staatlichen Maßnahmen bahnte sich jedoch eine weitere grundlegende Veränderung gegenüber der Zeit vor 1914 an. Hatten damals die Banken nur kurzfristig (bis drei Monate) Exporte durch Akzeptkredite, Rembours-Kredite etc. finanziert, so trat nach dem ersten Weltkrieg — abgesehen von den Nachkriegsjahren bis zur Stabilisierung der Währung — jene Erscheinung zutage, die das Wesensmerkmal der heutigen Zeit darstellt. Der Käufer verlangte immer längere Kreditfristen vom Exporteur 5). Diese konnten vom deutschen Exporteur leichter gewährt werden, da sich infolge der reichlichen Auslandskredite, die in dieser Zeit nach Deutschland kamen, eine Zinsverbilligung eingestellt hatte. Die Folgen, die sich daraus ergaben, daß die kurzfristigen Auslandsgelder langfristig angelegt wurden, bilden allerdings ein anderes Problem 6).

Der Vollständigkeit halber sei noch eine weitere Institution der zwanziger Jahre erwähnt: die Deutsche Golddiskontbank. Die Golddiskontbank (kurz Dego genannt) wurde 1924 gegründet und sollte gemäß ihren Satzungen u. a. die Ausfuhr durch Kreditgewährung unterstützen. Es handelte sich um ein formell privates Kreditinstitut. Das Aktienkapital wurde jedoch bei der Gründung zur Hälfte, später ganz von der Reichsbank gezeichnet 7). Die Golddiskontbank refinanzierte sich in erster Linie auf dem Geldmarkt. 1930 wollte sie durch die Ausgabe von Obligationen den Kapitalmarkt zur Finanzierung der Ausfuhr heranziehen. Dieser Versuch scheiterte aber 8).

3) Vgl. Hermann Jannsen, a. a. O., S. 6.

4) Emil Wimmer, Die Finanzierung der deutschen Ausfuhr, Berliner Dissertation, 1932, S. 10.

5) Vgl. Derselbe, a. a. O., S. 8; ferner: Ernst Aschner, Praktische und theoretische Beiträge zum Problem der Ausfuhrfinanzierung, Berliner Dissertation, 1934, S. 41 ff.

6) Vgl. Derselbe, a. a. O., S. 12; Ernst Aschner, a. a. O., S. 49.

7) Vgl. „Golddiskontbank“, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, 4. Band, Jena 1927, S. 1179—1184.

8) Martin Lohmann, Wandlungen in den Betriebs- und Finanzierungsformen des deutschen Außenhandels, Jena 1938, S. 108.

Im ganzen gesehen weisen die zwanziger Jahre hinsichtlich der langfristigen Exportfinanzierung kein einheitliches Bild auf. Einerseits bestand noch die Methode der Anleihefinanzierung fort, andererseits bahnte sich aber durch das Eingreifen des Staates und die Gewährung längerer Zahlungsfristen seitens des Exporteurs eine grundlegende Änderung an. Diese neuen Finanzierungsmethoden nahmen aber nur einen verhältnismäßig kleinen Raum ein 9).

Anders verhielt es sich mit den staatlichen Maßnahmen in den dreißiger Jahren. Durch die Weltwirtschaftskrise war der deutsche Außenhandel schwer getroffen worden. Mit der Einführung der Devisenzwangswirtschaft im Jahre 1931 war dann aber automatisch ein bedeutend höherer Einfluß des Staates gegeben. Der Zwang, Devisen zu sparen, bewirkte eine genaue staatliche Kontrolle der Ein- und Ausfuhr. Der Kapital- und Zahlungsverkehr, der sich ehemals reibungslos vollzogen hatte, war ebenfalls durch die bestehenden Devisen- und Abrechnungsvorschriften erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht. Infolge des höheren Preisniveaus wurde die Ausfuhr mit verschiedenen künstlichen Systemen gefördert, z. B. Zusatzausfuhrverfahren (ZAV), Aski-Mark-System u. ä. 10). Infolge der bilateralen Verrechnung mußten die Exporteure oft auf Auszahlung der Clearingspitzen warten. Die Banken mußten dann solche Forderungen bevorschussen. Im allgemeinen wurde die Abneigung gegen lange Zahlungsziele immer größer 11).

Einen Ersatz für den privaten Kapitalexport, der vollständig aufgehört hatte, bildeten die aufkommenden Kredite von Regierung zu Regierung. So kam z. B. zwischen Deutschland und der Türkei im Januar 1939 ein Kreditabkommen zustande, wonach der türkischen Regierung ein Kredit von RM 150 Mill. zu 5% auf 10 Jahre gewährt werden sollte. „Als die mit der Krediterteilung verbundenen Zwecke wurden die Anschaffung von Rüstungsmaterial und die Fortsetzung der türkischen Industrialisierung angeführt. Das Material hierfür sollte von deutschen Firmen bezogen werden“ 12). Auch die Finanzierung durch besondere Finanzierungsgesellschaften hörte in den dreißiger Jahren praktisch auf, als viele dieser Gesellschaften durch Währungsabwertungen u. ä. große Verluste erlitten hatten, die eine Liquidierung erforderlich machten 13).

9) Vgl. Emil Wimmer, a. a. O., S. 11.

10) Vgl. Rudolf Stucken, Deutsche Geld- und Kreditpolitik 1914 bis 1953, a. a. O., S. 132 ff.

11) Vgl. Sigismund Remy, a. a. O., S. 96 u. 71.

12) Derselbe, a. a. O., S. 109.

13) Hans Bachmann und Emil Gsell, a. a. O., S. 22.

Im folgenden soll untersucht werden, welche Wege nach 1945 beschritten wurden, um Kapitalgüter auf langfristiger Basis zu exportieren. Es wird sich dabei zeigen, daß sich die Situation im Vergleich zur Zeit vor 1914 grundlegend geändert hat und daß die in der Zwischenkriegszeit bereits im Ansatz vorhandenen neuen Wesenszüge sich voll ausgebildet haben. Wir werden uns zuerst mit den Gründen, die diese Änderung bewirkten, beschäftigen. In den folgenden Kapiteln wird dann ein Überblick über die praktische Lösung der langfristigen Exportfinanzierung nach 1945 gegeben.

Nach dem zweiten Weltkrieg hatte der internationale Kapitalmarkt, wie wir ihn in der Zeit vor 1914 kennengelernt haben, aufgehört zu existieren. Der hauptsächlichste Grund, weshalb das alte System der langfristigen Exportfinanzierung nicht mehr verwendet werden konnte, lag — nach Jannsen — in der „Verwirkung des Vertrauens und damit des Kredites im Auslande, die eine große Zahl der bei dieser Betrachtung in Frage kommenden Länder durch ihre unstete und vielfach zu expansive Wirtschafts- und Finanzpolitik selbst verschuldet haben“ 14). Politische Umwälzungen und zerrüttete Geldverhältnisse in vielen der ehemals anleihenehmenden Länder bewirkten, daß weite Kreise der Bevölkerung in den kapitalgebenden Ländern das Vertrauen zu ausländischen Anleihen verloren, zumal vielfach die alten Schulden noch nicht in zufriedenstellender Weise geregelt wurden. Besonders in den USA sind die trüben Erfahrungen der „Great Depression“ noch allzu bekannt. Viele Amerikaner haben damals ihr Geld verloren, das sie in ausländischen Werten angelegt hatten. 1934 wurde ein Federal Act erlassen, „which made it an offence to sell in the United States the bonds of any government which had defaulted on its obligations to the United States government: this Act applied to nearly every important government in the world except that of Finland“ 15).

Es kamen aber noch andere Momente hinzu, die ein Versagen des internationalen Kapitalmarktes veranlaßten. Hierbei ist einmal an die noch bestehende Devisenzwangswirtschaft und die verschiedenen Transferbeschränkungen zu denken, die bereits in der Zwischenkriegsperiode auf den internationalen Kapitalmarkt hemmend eingewirkt haben. Es wurde in diesen Tagen zu beweisen versucht, daß die heutige Devisenbewirtschaftung nur eine Folge davon ist, daß die politische Macht in den Schuldnerländern „bei Kreisen liegt, denen es keineswegs gleichgültig ist, wieviel Zinsen und Dividenden sich ausländische Investoren aus ihren Anlagen in der von ihnen gewünschten Währung auszahlen

14) Hermann Jannsen, a. a. O., S. 9.

15) W. Arthur Lewis, a. a. O., S. 254.

lassen" 16). Denn eine Hauptvoraussetzung — so wurde argumentiert — für die Methode der Finanzierung mit Hilfe des internationalen Effektenmarktes lag darin, daß die politische Macht in den kapitalgebenden Ländern bei solchen Kreisen lag, „die gegenüber spekulativen Gewinnen und Verlusten ihrer Bürger, ihrer Unternehmungen und Banken sich ziemlich gleichgültig verhielten, die keinerlei Anstoß daran nahmen, wenn jemand aus Übersee-Investitionen Tausende von Prozents an Dividenden bezog, aber auch zu keinerlei Stützungsmaßnahmen griffen, falls ganze Bankengruppen über hohen Verlusten zusammenbrachen" 17).

„In den kapitalnehmenden Gebieten mußte" — nach dieser Darstellung — „die politische Macht bei Kreisen liegen, die keinen Anstoß daran nahmen, wenn ein überseeischer Investor aus seinen Anlagen... extrem hohe Profite zog". Dieser Konstruktion ist jedoch folgendes entgegenzuhalten: Es scheint sehr fraglich, daß die Devisenbewirtschaftung nur aus obigen Gründen eingeführt wurde. Es waren doch wohl in erster Linie gesamtwirtschaftliche Überlegungen, die die Devisenzwangswirtschaft notwendig erscheinen ließen. Durch ihre Einführung in Deutschland im Jahre 1931 wollte man jedenfalls den Abzug von Auslandskrediten und die Kapitalflucht unterbinden. Ganz allgemein wird durch die Devisenzwangswirtschaft ein Stabilhalten des Wechselkurses angestrebt unter Beibehaltung einer autonomen, d. h. auf die Binnenwirtschaft abgestellten Geldschöpfungspolitik 18). Wir betrachten es daher als abwegig, die Devisenbewirtschaftung als „bloßes Symptom" 19) zu charakterisieren, wenn heute die alte Methode der Anleihefinanzierung nicht mehr existiert. Speziell wäre zu obiger These noch zu sagen: Es mag wohl den Tatsachen entsprechen, daß in der Zeit vor 1914, vor allem in der Mitte und zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts durch überseeische Investitionen hohe Profite erzielt wurden und daß, im ganzen gesehen, die Länder sich demgegenüber indifferent verhielten. Doch dürfte es sich dabei um den kleineren Teil der gesamten im Auslande investierten Kapitalien gehandelt haben. Betrachtet man z. B. die Vielzahl der Eisenbahnanleihen, dann läßt sich unschwer feststellen, daß die Erträge als durchaus normal, manchmal sogar als unterdurchschnittlich anzusehen sind 20).

Ein weiterer Grund, weshalb der internationale Kapitalmarkt nicht mehr funktioniert, ist in der Kapitalarmut der europäischen Länder nach dem Kriege zu suchen. Kriegszerstörungen, Demontagen, Umstellung der

16) Berliner Bank, Langfristige Exportkredite? II. Teil, a. a. O., S. 4.

17) Ebenda.

18) Vgl. Rudolf Stucken, Deutsche Geld- und Kreditpolitik 1914—1953, a. a. O., S. 92 ff.

19) Berliner Bank, Langfristige Exportkredite? II. Teil, a. a. O., S. 4.

20) Vgl. W. Arthur Lewis, a. a. O., S. 259: "There is a great tendency to

Produktion auf die Friedenswirtschaft schufen einen ungeheuren Bedarf an langfristigem Kapital in den meisten der ehemals kapitalgebenden Länder. Katastrophal war besonders der Mangel an langfristigem Kapital in Westdeutschland. Deutschland hatte schon von jeher gewisse Besonderheiten im Bereich von Geld und Kredit aufzuweisen. In der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg wurden sie jedoch erheblich verstärkt.

Bei den Besonderheiten handelt es sich — nach der Begriffsbildung von Stucken — einmal um die „Überbetonung des Wechsels“ und zum anderen um die „Spaltung des Kreditmarktes“ 21). Die erste Besonderheit ist darin zu sehen, daß in Deutschland häufig mit dem Wechsel längere Zeitspannen als die traditionellen 3 oder 6 Monate überbrückt werden. Die Schatzwechsel und besonders die Wechselbündel der Arbeitsbeschaffungsperiode waren in ihrem Wesen mittelfristige Wertpapiere 22), da ihre tatsächliche Laufzeit durch Verlängerungen über die allgemein übliche Zeit von 6 Monaten bei einmaliger Prolongation hinausging. Stucken sieht die Ursache für diese Überbetonung des Wechsels in der Scheu der Bankdirektoren vor der Anlage in festverzinslichen Wertpapieren. Wir werden später sehen, daß auch bei der heute üblichen Form der langfristigen Exportfinanzierung der Wechsel die entscheidende Rolle spielt. Unter der „Spaltung des Kreditmarktes“, der anderen Besonderheit, ist der typisch deutsche Tatbestand zu verstehen, daß nämlich zwischen langfristigem und kurzfristigem Kreditmarkt eine scharfe Trennungslinie besteht. Während in anderen Ländern eine Überbrückung dadurch zustande kommt, „daß die Banken des kurzfristigen Passivgeschäftes entweder in größerem Stil direkt regelrechte langfristige Kredite geben oder aber daß sie in großem Stil langfristige Wertpapiere in ihr Portefeuille nehmen“ 23), ist dies in Deutschland nicht der Fall.

exaggerate the profitability of foreign investment. The evidence suggests that foreign investment is not significantly more profitable than home investment, especially when allowance is made for investments lost through expropriation. For example some 40% of British investment in 1913 was in railways; much of this has proved unprofitable, because of the swift rise of road transport after the first world war. . . The only outstandingly profitable investments have been those few cases where rich mineral bearing lands have been leased for totally inadequate royalties, either through ignorance, or through political chicanery”.

21) Vgl. Rudolf Stucken, Deutsche Geld- und Kreditpolitik 1914—1953, a. a. O., S. 252 ff.

22) Derselbe, a. a. O., S. 253.

23) Ebenda.

Durch allzu starres Festhalten an der Goldenen Bankregel kommt es; daß langfristiger Kredit in Deutschland viel weniger als in anderen Ländern zur Verfügung gestellt wird. Hieraus folgt, daß in Deutschland zwar ein reichliches Angebot an kurzfristigen Krediten besteht, während hinsichtlich des langfristigen Kredits die Nachfrage weit das Angebot übersteigt, da bei den Banken nicht genügend langfristige Mittel eingelegt werden und die Banken keine Bereitschaft zur Umwandlung von kurzfristigen Einlagen in längerfristige Ausleihungen zeigen. Es ist verständlich, daß sich diese Schwierigkeiten besonders nach dem zweiten Weltkrieg ungünstig auswirken mußten, da im Inland ein riesiger Bedarf an langfristigem Kapital für den Wiederaufbau bestand. Wichtig für die westdeutsche Situation ist ferner, daß nach Kriegsende der Kapitalmarkt in großem Umfange durch den sozialen Wohnungsbau und die öffentliche Hand in Anspruch genommen wurde. In beiden Fällen wurden umfangreiche steuerliche Vergünstigungen geschaffen, die eine Aufbringung der Mittel wesentlich erleichterten. Dagegen hat sich der Kapitalmangel verstärkt für die Exportwirtschaft bemerkbar gemacht. Nicht zuletzt wirkte nämlich der Mangel an langfristigem Kapital auf die Zinshöhe. Angesichts der Verhältnisse am schweizerischen und amerikanischen Kapitalmarkt könnte Deutschland schon allein wegen seiner Zinshöhe im gegenwärtigen Zeitpunkt nicht als Kapitalgeber im alten Sinne auftreten.

Auf Grund all dieser veränderten Verhältnisse wurde nach 1945 eine andere Form der langfristigen Exportfinanzierung vorherrschend: nämlich die Gewährung von Zahlungszielen seitens der Exporteure. Es handelt sich hierbei um einen „indirekten Kapitalexport in Form langfristiger Warenkredite“ 24). Während die Finanzierung früher — wie oben gezeigt wurde — von der Warensseite getrennt war, wurde sie nach 1945 mit dieser verbunden.

Eine Besonderheit stellen allerdings die ersten Nachkriegsjahre dar. Unmittelbar nach Kriegsende herrschte in der ganzen Welt ein ungeheurer Bedarf an Konsum- und Produktionsgütern, der damals nur in beschränktem Umfange befriedigt werden konnte. So kam es, daß von den europäischen Industriestaaten die Finanzierung der Exporte auf die Käufer abgewälzt werden konnte, d. h. die Käufer leisteten in den meisten Fällen bereits bei Bestellung von Investitionsgütern größere Anzahlungen und bezahlten die restlichen Summen nach Empfang der

24) Vgl. im folgenden: Emil Gsell und Heinz Allenspach, Langfristige Exportkredite, in: Außenwirtschaft, a. a. O., 8. Jahrg. 1953, S. 223 ff.

Waren 25). Diese Situation hielt jedoch nicht lange an und ist außerdem nicht als normal anzusehen. „Manche Vorauszahlungen waren auch darauf zurückzuführen, daß die Abnehmer eine Abwertung der Währung ihres Landes befürchteten und durch vorzeitige Zahlung den Risiken der Devisenkurserhöhung ausweichen wollten" 26). Der dringendste Nachholbedarf der Industrieländer war bald gedeckt und mit der steigenden Produktion wuchs das Güterangebot mehr und mehr.

Es machte sich daher bald die Konkurrenz auf dem Weltmarkt stärker bemerkbar. Die westeuropäischen Industrieländer wetteiferten um die Aufträge der unterentwickelten Länder. Wie wir bereits sahen, verlangten diese langfristige Kredite. Der Lieferant, der sich gezwungen sah, seinen Abnehmern ausgedehnte Kreditfazilitäten einzuräumen, versuchte zuerst, aus eigener Kraft diese Hilfe zu gewähren. Im Laufe der letzten Jahre haben sich jedoch die Ansprüche der Käufer hinsichtlich der Kreditfristen immer mehr gesteigert. Es ist heute häufig anzutreffen, daß Investitionsgüter erst nach fünf, sechs oder noch mehr Jahren bezahlt werden. Der Exporteur muß gezwungenermaßen diese Kredite gewähren, wenn er den Auftrag erhalten will. So hat sich allmählich die unnatürliche Situation herausgebildet, daß nicht mehr der Preis und die Qualität der Ware im Konkurrenzkampf entscheidend sind, sondern in erster Linie die gewährten Zahlungsfristen. Der Exporteur wurde damit zum „Finanzierungsinstitut" 27). Es zeigte sich jedoch bald, daß die Exporteure zu dieser Leistung allein nicht fähig waren. Nur ganz große Unternehmen waren und sind heute noch in der Lage, aus eigener Kapitalkraft langfristigen Kredit zu gewähren. Aber auch bei ihnen besteht durch allzu große Bindung von Betriebsmitteln die Gefahr der Illiquidität. In einer relativ günstigen Lage befinden sich allerdings solche Unternehmen, die über ein breites Produktionsprogramm von Konsumgütern verfügen, aus dessen Gewinn sie den Export von Investitionsgütern finanzieren können.

Daher wandten sich die Exporteure gar bald an ihre Banken, um sich die notwendigen Mittel zu beschaffen. Aber auch die Banken konnten einerseits wegen Mangels an langfristigen Einlagen, andererseits infolge des hohen Risikos den Bedarf nicht decken. Zwar bestand in Ländern, wie z. B. der Schweiz, die über ein reichliches Kapitalangebot verfügen, die erstere Schwierigkeit nicht. Hier handelte es sich lediglich darum, „die Exportrisiken durch Überwälzung auf andere Risikoträger oder entsprechenden Risikoausgleich auf ein erträglicheres Maß" zu vermindern 28).

25) Emil Gsell und Heinz Allenspach, a. a. O., S. 222.

26) Ebenda.

27) Dieselben, a. a. O., S. 224.

28) Ebenda.

Anders in Westdeutschland, wo infolge der bereits oben gezeigten Besonderheiten ein großer Kapitalmangel besteht. Um die Abneigung der Banken gegen langfristige Exportkredite wenigstens etwas zu mildern, fand in allen europäischen Industrieländern nach dem zweiten Weltkrieg die Gründung bzw. Erweiterung einer staatlichen oder halbstaatlichen Exportkreditversicherung statt. Die Aufgabe der Exportkreditversicherung besteht darin, die mit dem Exportgeschäft verbundenen Risiken 29) zu übernehmen. Der Exporteur hat dafür eine Gebühr zu entrichten. Die einzelnen Länder haben natürlich bei der Exportkreditversicherung verschiedene Wege beschritten, jedoch werden in den meisten Fällen in erster Linie die nichtkommerziellen Risiken gedeckt. Neben dieser indirekten Einflußnahme des Staates auf die Exportfinanzierung steht die direkte Beteiligung des Staates an der langfristigen Kreditgewährung. In vielen Staaten bildeten sich spezielle Exportfinanzierungsinstitute heraus, die — obwohl häufig in der Form einer Privatgesellschaft — doch dem Einfluß des Staates unterliegen, indem sie meistens eng mit der Notenbank zusammenarbeiten und über erhebliche öffentliche Gelder verfügen 30). Die Verschiedenartigkeit der einzelnen Institute ist teilweise durch das jeweilige Bankensystem bedingt. Gsell und Allenspach machen noch darauf aufmerksam, daß auch die Beschaffenheit des Kapitalmarktes ausschlaggebend für den jeweiligen Aufbau ist. Sie unterscheiden zwischen Ländern mit liquidem Kapitalmarkt und solchen mit schwachem. Im ersteren Fall besitzen die Finanzierungsinstitute „eigentlichen Bankcharakter“, indem sie die Mittel auf dem Kapitalmarkt sammeln und den Exporteuren direkt zur Verfügung stellen. Im zweiten Fall dagegen sind die Institute „zwischen Kreditbanken und Notenbanken eingeschaltet und ermöglichen also eine rationelle Durchführung des Diskontgeschäftes“ 31).

29) Vgl. S. 16 dieser Arbeit.

30) Vgl. Emíl Gsell und Heinz Allenspach, a. a. O., S. 226.

31) Ebenda.

4. KAPITEL

a) Die praktische Verwirklichung der langfristigen Exportfinanzierung in der Bundesrepublik.

Es wäre sehr aufschlußreich, wenn man mit Hilfe von Globalzahlen feststellen könnte, auf welche Weise der gesamte deutsche Export finanziert wird. Eine solche Untersuchung ist jedoch aus folgenden Gründen nicht durchführbar:

Es ist bereits für ein einzelnes Unternehmen äußerst schwierig, wenn nicht unmöglich, zu unterscheiden, inwieweit eigene oder fremde Mittel zur Finanzierung verwandt werden. Dies gilt besonders dann, wenn es sich um kürzere Fristen handelt. Für die gesamte Wirtschaft ist diese Frage erst recht unlösbar. Es läßt sich auch nicht feststellen, welche Kredite seitens der Banken für Exportzwecke aufgewendet werden. Zahlenmäßig bekannt ist nur der Umfang der Exporttratten und Auslandsakzepte, die beim Zentralbanksystem rediskontiert werden. Häufig verwenden aber Exporteure allgemeine Geschäftskredite, z. B. Kontokorrentkredite zur Finanzierung von Exportgeschäften. Der Wechselbestand der Geschäftsbanken und ihre Ausleihungen werden von der Statistik der BdL auch nicht nach In- und Ausland getrennt aufgeführt. Schuster kommt ebenfalls zu folgendem Schluß: „Schon eine Untersuchung über den Umfang der Beteiligung der Banken an der Außenhandelsfinanzierung auf Grund ihrer Bilanzen stößt auf die größten Schwierigkeiten, da sie sich über eine Vielzahl von Bilanzposten erstreckt, deren Inhalt sich überdies nicht nach Geschäftsarten trennen läßt, so daß die Grenzen verschwimmen“ 1).

Was speziell die langfristige Exportfinanzierung betrifft, so können auch hier keine globalen Zahlenangaben gemacht werden. Bekannt sind die Mittel, die staatlicherseits für die langfristige Exportfinanzierung aufgebracht und eingesetzt werden. Allerdings entsprechen diese Beträge bei weitem nicht den Zahlen des deutschen Investitionsgüterexportes. Es darf daher keineswegs angenommen werden, daß die staatlichen oder halbstaatlichen Institutionen für die langfristige Exportfinanzierung eine Monopolstellung auf diesem Gebiet einnehmen. Ein großer Teil des Investitionsgüterexportes wird auch heute auf kurzfristiger Basis finanziert,

1) Walter Schuster, a. a. O., S. 8.

d. h. der Importeur trägt einen großen Teil der Finanzierungslast. Dies dürfte hauptsächlich beim Export in Industrieländer der Fall sein. Außerdem werden von den Exporteuren und ihren Banken in gewissem Umfang Geschäfte finanziert, ohne daß von den im folgenden beschriebenen, staatlichen oder privaten Finanzierungsquellen Gebrauch gemacht wird.

Seit Kriegsende sind in Westdeutschland von der Bank deutscher Länder verschiedene Maßnahmen ergriffen worden, sei es, um die Geschäftsbanken bei der Exportfinanzierung zu unterstützen, sei es, um direkt Exporte zu finanzieren. Bei den ersteren Maßnahmen ist an die Einräumung von Vorzugszinssätzen für die Ausfuhr zu denken, sowie an gewisse Ausnahmeregelungen zur Förderung der Ausfuhr. Als im Jahre 1950 infolge der Koreakrise die deutsche Wirtschaft in eine allgemeine Hausse geraten war, sah sich das Zentralbanksystem gezwungen, mit den notenbankpolitischen Mitteln energisch den drohenden Gefahren entgegenzutreten 2). Zu diesem Zweck wurde insbesondere das Mittel der Kreditrestriktion verwendet. Die wichtigsten Maßnahmen stellten dabei die Heraufsetzung der Mindestreserven um durchschnittlich 50%, sowie die Erhöhung des Diskontsatzes von 4% auf 6% dar 3). Daneben wurde der Refinanzierungskredit der Geschäftsbanken beim Zentralbanksystem wesentlich eingeschränkt und schließlich das Volumen der kurzfristigen Kredite an Wirtschaftsunternehmen und Private innerhalb von 3 Monaten um DM 1 Mrd. zurückgeführt 4). Durch all diese Maßnahmen wurde also eine Verminderung des Kreditvolumens angestrebt. Dagegen wurden hinsichtlich der Ausfuhr Ausnahmeregelungen erlassen: So beschloß der Zentralbankrat am 1. 11. 1950, daß eine Begrenzung des Akzeptkreditvolumens auf solche Akzepte keine Anwendung findet, die der Ausfuhrfinanzierung dienen. Außerdem sollen Kredite, die von den Geschäftsbanken durch Hereinnahme von Exporttratten, Auslandswechseln und Solawechseln (aus der Exportförderungsaktion der Kreditanstalt für Wiederaufbau) gewährt werden, keinen Einschränkungen unterliegen 5). Als dann in den Jahren 1951/52 der Zentralbankrat dazu überging, Rediskontkontingente für die Geschäftsbanken beim Zentralbanksystem einzuführen, wurde wieder für die Ausfuhr insofern eine Sonderregelung getroffen, als Auslandswechsel und DM-Akzepte von Ausländern, Exporttratten und Wechsel, im Rahmen der für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte von der BdL

2) Vgl. Rudolf Stucken, Deutsche Geld- und Kreditpolitik 1914—1953, a. a. O., S. 244 ff.

3) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 10.

4) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 97.

5) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 96.

eingeräumten Kreditlinien, außerhalb des für eine Geschäftsbank festgesetzten Rediskontkontingents fallen 6).

Diese zwei Beispiele zeigen deutlich, wie es der Notenbank möglich ist, die Exportfinanzierung indirekt zu unterstützen, besonders in Zeiten, in denen die allgemeine Politik des Zentralbankrates auf eine Einschränkung des Kreditvolumens hinausgeht.

Hinsichtlich der direkten Finanzierungsmaßnahmen der Notenbank ist zwischen Maßnahmen zur Schaffung kurzfristigen und langfristigen Kredits zu unterscheiden. Obwohl uns die kurzfristige Exportfinanzierung im Rahmen unserer Arbeit nicht interessiert, sei hier auf die Exporttratte verwiesen, der als Finanzierungsinstrument für kurze Fristen in den letzten Jahren eine große Bedeutung zukam. Die Exporttratte wird nämlich häufig auch bei langfristigen Geschäften für die Finanzierung der letzten 3 Monate benutzt. Seit Ende 1950 sind die Außenhandelsbanken ermächtigt, nicht akzeptierte Exporttratten anzukaufen, deren Gegenwert in DM dem Exporteur gutgeschrieben wird 7). Diese Exporttratten sind dann beim Zentralbanksystem rediskontierbar. Sie stellen für den Exporteur ferner eine Kurssicherung dar, sofern die Zahlung rechtzeitig eingeht. Der Exporttratte muß ein fest abgeschlossenes Ausfuhrgeschäft zugrunde liegen, dessen Nachweis der Außenhandelsbank erbracht und von dieser überprüft werden muß. Besonders günstig ist einmal der Umstand, daß die Exporttratten in voller Höhe des Fakturenbetrages diskontiert und daß sie außerdem zu bevorzugten Sätzen herein genommen werden. Im allgemeinen sind es die Diskontsätze jener Notenbanken, auf deren Währung die Tratten ausgestellt sind 8). Die Laufzeit der Exporttratte beträgt grundsätzlich 3 Monate. Eine einmalige Prolongation ist jedoch bei Lieferung nach außereuropäischen Ländern möglich. Mit der Schaffung der Exporttratte war das Problem der kurzfristigen Exportfinanzierung praktisch gelöst worden. Die Bedeutung der Exporttratten geht aus der Entwicklung der Wechselbestände bei der BdL hervor, wobei jedoch zu beachten ist, daß das tatsächliche Volumen der Exporttratten noch höher einzuschätzen ist, da nicht alle von den Außenhandelsbanken angekauften Exporttratten beim Zentralbanksystem rediskontiert wurden.

6) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1951, S. 78.

Am 18. 5. 1956 wurde diese Sonderregelung wieder aufgehoben.

7) Vgl. „Exporttratten“, in: Außenhandelsjahrbuch 1953 54, a. a. O., S. 199 u. 200.

8) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 96. Seit dem 18. 5. 1956 wird wieder einheitlich der deutsche Diskontsatz angewandt (BdL-Mitteilung Nr. 5001/56).

Entwicklung der Wechselbestände seit 1951 in Mrd. DM

	Inlands- einschließlich Vorratsstellenwechsel					Exporttratten 9)				
	1951	1952	1953	1954	1955	1951	1952	1953	1954	1955
Anfangsbestand	3,6	3,5	2,1	1,5	1,0	—	0,5	0,5	0,4	0,3
Ankauf	20,9	17,7	11,6	8,3	12,9	1,7	2,4	2,0	1,5	1,8
zusammen	24,5	21,2	13,7	9,8	13,9	1,7	2,9	2,5	1,9	2,1
eingelöst oder vor Verfall zurückgekauft	21,0	19,1	12,2	8,8	12,0	1,2	2,4	2,1	1,6	1,6
Bestand: am 31. 12.	3,5	2,1	1,5	1,0	1,9	0,5	0,5	0,4	0,3	0,5

Wesentlich schwieriger gestaltete sich die Finanzierung auf langfristiger Basis. Während in Frankreich bereits bald nach Kriegsende der Staat durch langfristige Finanzierungshilfen den Export unterstützte, dauerte es in Deutschland ziemlich lange, bis man sich zu einer solchen Unterstützung bereitfand. Ende 1949 wurde durch die Exportförderungshilfe ein Betrag von DM 100 Mill. für die Vorfinanzierung von Exportaufträgen bereitgestellt 10). Hierbei handelte es sich jedoch noch nicht um langfristige Mittel, da nur Aufträge mit einer Lieferfrist von höchstens zwei Jahren (mindestens 9 Monaten) berücksichtigt wurden. Die Bereitstellung erfolgte dadurch, daß das Zentralbanksystem in der Höhe von DM 100 Mill. Ausgleichsforderungen von den Kreditinstituten übernahm, die später mit den eingehenden Ausfuhrerlösen zurückgekauft werden mußten.

Über die am 18. 11. 1948 in Frankfurt gegründete Kreditanstalt für Wiederaufbau (kurz KfW genannt) wurden dann mehr Mittel für die mittel- und langfristige Finanzierung zur Verfügung gestellt. Den Hauptzweck der KfW stellte zwar die Investitionshilfe für die Grundstoffindustrie dar, für die Exportfinanzierung standen immerhin ab Februar 1950 DM 300 Mill. zur Verfügung, die Ende April 1951 auf DM 600 Mill. erweitert wurden. Es handelte sich hierbei um eine Rediskontlinie, die bei der BdL bestand 11). Ende 1951 wurde noch eine spezielle Linie

9) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1953, S. 115; Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1955, S. 130.

10) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 95.

11) Die Refinanzierungszusage der BdL belief sich durch Beschluß vom 9./10. 2. 1950 auf DM 300 Mill. Am 14. 6. 1950 wurde sie auf DM 400 Mill. und am 25. 4. 1951 auf DM 600 Mill. erhöht. (Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 96.)

von DM 126 Mill. geschaffen, die der Finanzierung langfristiger Exporte nach Jugoslawien zugute kommen sollte 12).

Die Kredite wurden nicht direkt gegeben, sondern zwischen den Kreditnehmer und die KfW trat die Außenhandelsbank des Kreditnehmers. Wurde der von der Außenhandelsbank eingereichte Kreditantrag von der KfW genehmigt, so waren die vom Exporteur ausgestellten Solawechsel, die das Giro der Außenhandelsbank und der KfW tragen mußten, jederzeit beim Zentralbanksystem rediskontierbar. Wichtig war dabei, daß die Finanzierungshilfe „den Zeitraum vom Produktionsbeginn bis zum Eingang des Exporterlöses“ überbrücken, „nicht aber etwa Investitionen im Betrieb der Ausfuhrfirmen ermöglichen oder Betriebsmittel für allgemeine Exportzwecke bereitstellen“ sollte 13).

Als die von der BdL in Verbindung mit der KfW zur Verfügung gestellten Plafonds in der Gesamthöhe von DM 726 Mill. den Anforderungen der Wirtschaft nicht mehr genügten, wurde am 28. 3. 1952 unter Führung der Rheinisch-Westfälischen Bank Aktiengesellschaft durch ein Konsortium von 28 Banken die Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft (im folgenden kurz AKA genannt) in Frankfurt gegründet. Dem Konsortium gehörten neben den Nachfolgeinstituten der früheren Großbanken auch die größeren Regional- und Staatsbanken, sowie einige Privatbanken an.

In der Höhe von rund DM 270 Mill. wurde der AKA ein Rediskontplafond (Plafond A) eingeräumt, woran die zum Konsortium zusammengeschlossenen Banken in „Höhe eines bestimmten Prozentsatzes ihrer Einlagen“ (rd. 3%) 14) beteiligt sind. Außerdem wurde der DM-600-Mill.-Plafond der BdL, der bisher von der KfW verwaltet worden war, der AKA als „Plafond B“ übertragen. Dagegen verblieb der Kreditplafond für die langfristigen Jugoslawiengeschäfte weiterhin bei der KfW. Er wurde 1952 um DM 31 Mill. auf DM 157 Mill. erhöht.

Der Geschäftszweck der AKA ist nicht auf Gewinn, sondern lediglich auf Kostendeckung gerichtet, da die Grundgeschäfte für die Konsortialmitglieder Gewinn abwerfen. Ziel des Unternehmens ist vielmehr „eine möglichst rationelle Durchleitung der Rediskontkredite sicherzustellen und für deren ordnungsmäßige Abwicklung Sorge zu tragen“ 15). Die Kredite, die im Rahmen des Plafonds B finanziert werden, können eine Laufzeit von 6—24 Monaten (mittelfristig) oder 25—48 Monaten (langfristig) haben und werden der Exportwirtschaft über Außenhandelsbanken, auch wenn diese nicht Mitglieder des Konsortiums sind, eingeräumt, während die Kredite, die über den Plafond A abgewickelt werden,

12) Beschluß vom 7./8. 9. 1951. (Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1951, S. 75.)

13) Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 96.

14) AKA, Geschäftsbericht 1952, S. 2.

15) Ebenda.

bei einer Laufzeit von 12—48 Monaten nur im Einvernehmen mit den Konsortialmitgliedern der AKA der Exportwirtschaft direkt zur Verfügung stehen 16). Nach den von der AKA herausgegebenen „Kreditrichtlinien für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte“ dienen die beiden Kreditlinien „zur Finanzierung der Herstellung von Ausfuhrsgütern, in besonderen Fällen auch von Dienstleistungen für ausländische Auftraggeber sowie nach Ermessen der Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft (Kreditausschuß) zur Überbrückung von Zahlungszielen“ 17). Ebenso wie bei der KfW sollen mit der Finanzierungshilfe aber keine Investitions- oder Betriebsmittel für allgemeine Exportzwecke der Ausfuhrfirmen bereitgestellt werden 18).

Das Verfahren ist ähnlich wie bei der KfW: Über die Hausbank, die Außenhandelsbank sein muß, sind von den Exportfirmen die Kreditanträge bei der AKA einzureichen. Die AKA erteilt dann entweder Finanzierungs- oder Kreditzusagen. Kreditzusagen sind für die AKA durch Abschluß eines Kreditvertrages sofort verbindlich. Dagegen sollen Finanzierungszusagen den Exporteuren erst einmal den Abschluß eines Geschäftes erleichtern. Die den Finanzierungszusagen entsprechenden Beträge werden jedoch von der AKA bereits bei der Feststellung der Inanspruchnahme eines Plafonds voll berücksichtigt 19). Die Exporteure gelangen in den Besitz des Kredites, indem sie trassiert-eigene 20) Drei-Monats-Wechsel, die mit ihrem Akzept versehen sind, bei der AKA diskontieren. Die Wechsel beim Plafond B müssen von der Hausbank giriert werden, während die Wechsel beim Plafond A direkt an die Order der AKA auszustellen sind. Die Konsortialmitglieder sind verpflichtet, in einer bestimmten Höhe Wechsel der AKA (vom Plafond A) zu diskontieren. Diese Wechsel können zwar nicht vom Zentralbanksystem angekauft werden, sie sind jedoch ausnahmsweise lombardierbar 21). Hinsichtlich des Umfangs der von der AKA finanzierten Auftragswerte ist die Bestimmung einer Selbstbeteiligungsquote des Exporteurs von großer Bedeutung. Anfangs wurden nur 80% des Fakturenwertes einschließlich sonstiger Fremdmittel von der AKA finanziert 22). Außerdem wurde in den Kreditrichtlinien festgelegt, daß „die Inanspruchnahme

16) Vgl. AKA, Kreditrichtlinien für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte, Stand vom 1. Mai 1956, S. 3.

17) Ebenda.

18) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1952, S. 86.

19) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1952, S. 9.

20) Der Exporteur ist gleichzeitig Aussteller, Bezogener und Akzeptant.

21) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1951, S. 75.

22) Vgl. AKA, Kreditrichtlinien für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte, Stand vom 3. 9. 1953, S. 4.

der Kredite auf die für die Fertigung erforderlichen Aufwendungen... abzustellen ist, die in einem zeitlich gestaffelten Finanzierungsplan auszuweisen sind" 23). Auch durch die Bestimmung, daß die Exporteure „für die letzten drei Monate der Laufzeit jeder einzelnen Zahlungsrate des Geschäfts" Exporttratten begeben können, wurde eine Ausdehnung des Kreditspielraumes bei der AKA erreicht 24).

Anfänglich schien es, als ob mit Hilfe der zwei Plafonds die Finanzierungswünsche der Exporteure befriedigt wären. In ihrem Geschäftsbericht vom Jahre 1952 konnte die AKA feststellen, daß eine volle Ausschöpfung beider Plafonds nicht eingetreten ist 25). Zur selben Feststellung gelangte die AKA auch am Ende des Jahres 1953. 1953 konnten ebenfalls sämtliche Anträge, die „den bankmäßig zu stellenden Anforderungen genügten", berücksichtigt werden 26). Trotzdem bahnte sich bereits 1953 eine Änderung an, als die Exporteure unter dem Druck der internationalen Konkurrenz mit Wünschen hinsichtlich einer Verlängerung der Kreditfristen an die AKA herantraten. Die maximale Kreditlaufzeit wurde zwar grundsätzlich bei 4 Jahren belassen. Jedoch wurde sie insofern 1953 ausgedehnt, als man sie nun beim Plafond A erst mit der Inanspruchnahme des zur Verfügung gestellten Kredites beginnen läßt. Die Erstinanspruchnahme muß aber spätestens 1 Jahr nach der Kreditusage erfolgen. Ausnahmsweise ist diese Bezeichnung auch bei den B-Krediten statthaft, jedoch beginnt die Laufzeit eines solchen Kredites grundsätzlich nach Abschluß des Liefervertrages 27).

Ein weiterer wichtiger Beschluß, der in das Jahr 1953 fiel, war die Einräumung eines Rediskontplafonds von DM 58 Mill. (Plafond PJ) durch ein Konsortium von Girozentralen unter der Führung der Rheinischen Girozentrale und Provinzialbank, Düsseldorf. Diese Kreditlinie, die ebenfalls von der AKA verwaltet wird, dient „der Behebung der Schwierigkeiten, die im Jahre 1953 im deutsch-jugoslawischen Verrechnungsverkehr eingetreten sind" 28). Die noch nicht erfüllten jugoslawischen Zahlungsverpflichtungen aus dem Jahre 1952 konnten nun auf die Jahre 1956 und 1957 verteilt werden.

Als sich dann im Jahre 1954 die Konkurrenz der Industrieländer noch mehr verschärft hatte, konnte die AKA den an sie „herangetragenen Wünschen im Hinblick auf die starke Ausnutzung der beiden Plafonds A

23) Vgl. AKA, Kreditrichtlinien für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte, Stand vom 3. 9. 1953, S. 4.

24) Ebenda.

25) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1952, S. 11.

26) AKA, Geschäftsbericht 1953, S. 7.

27) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1953, S. 1.

28) AKA, Geschäftsbericht 1953, S. 3.

und B nicht immer prompt entsprechen" 29). Es wurden daher verschiedene Maßnahmen getroffen, um die beiden Plafonds noch mehr zu strecken. Es hatte sich gezeigt, daß viele Geschäfte, für die Finanzierungszusagen erteilt worden waren, schließlich doch nicht zum Abschluß gelangt waren, so daß effektiv keine Kredite gegeben werden mußten. Man beschloß deshalb, beim Plafond A Kredit- und Finanzierungszusagen über die Höhe von DM 270 Mill. hinaus bis zu DM 400 Mill. zu geben 30).

Weiter ist für die Handhabung des Plafonds A die Bestimmung von Bedeutung, daß „bei Geschäften bis zu 2 Jahren Laufzeit generell 25% der Kredite und bei Geschäften bis zu 4 Jahren Laufzeit generell 40% der Kredite" als Vorwegquote der Hausbanken aufzubringen sind 31). Bisher waren es generell 25%, die von den Hausbanken getragen werden mußten. Um auch mit dem Plafond B ein größeres Exportvolumen und mehr Kreditnehmer zu unterstützen, beschloß der Zentralbankrat am 6. 10. 1954, die Selbstbeteiligungsquote der Exporteure für alle Kredite mit einer Laufzeit von 25—48 Monaten auf grundsätzlich 40% des Fakturenwertes zu erhöhen 32). Die Selbstbeteiligungsquote „kann im Einzelfall auf einen niedrigeren Satz, jedoch nicht unter 20% des Auslandsfakturenwertes herabgesetzt werden, sofern es sich um devisenpolitisch förderungswürdige Liefervorhaben handelt" 33), z. B. um Ausfuhren in den Dollar-Raum. Wichtig hinsichtlich der Selbstbeteiligungsquote ist die Bestimmung, daß sie nicht gegen eine dem Exporteur vielfach bei Vertragsabschluß zugehende Barzahlung aufgerechnet werden darf. Mit der Erhöhung der Selbstbeteiligungsquote, mit der man neben der Streckung des finanzierten Exportvolumens auch „das eigene Finanzrisiko des Exporteurs stärker in den Vordergrund der geschäftlichen Entscheidungen rücken wollte" 34), wurde die schärfste Kritik der Exportwirtschaft hervorgerufen 35).

So wies der Vorstand des Außenhandelsausschusses des Bundesverbandes der Deutschen Industrie darauf hin, daß die Erhöhung zwangsläufig zu einer Verteuerung der Exportkredite führen müsse. Außerdem

29) AKA, Geschäftsbericht 1954, S. 1.

30) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1954, S. 2.

31) AKA, Geschäftsbericht 1954, S. 2.

32) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1954, S. 115.

33) AKA Kreditrichtlinien für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte, Stand vom 15. 1. 1955, S. 4.

34) AKA, Geschäftsbericht 1954, S. 2.

35) Vgl. „Industrie fordert erleichterte Exportfinanzierung“, in VWD (Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH)-Ausland, Frankfurt, Nr. 265/54, v. 12. 11. 1954; „Finanzierungssorgen der Exportwirtschaft“, in: VWD-Ausland, Frankfurt, Nr. 283/55, v. 5. 11. 1955.

würden kleine und mittlere Exportfirmen benachteiligt. Die Notenbank vertrat dagegen den Standpunkt, daß kleine und mittlere Firmen selten langfristige Exportgeschäfte tätigen und revidierte ihren Beschluß nicht 36). Im Jahre 1955 waren die beiden Plafonds ständig stark ausgenützt 37). Eine Erhöhung oder Erweiterung wurde jedoch nicht vorgenommen.

Im folgenden seien noch einige statistische Angaben über die Tätigkeit der AKA angeführt. Seit dem Bestehen der AKA, also seit dem 1. 4. 1952 bis zum 31. 12. 1955, wurden insgesamt Kreditverträge in der Höhe von DM 1 982 Mill. geschlossen 38); und zwar über Plafond A DM 406 Mill.

Plafond B DM 1 533 Mill.

Plafond PJ DM 43 Mill.

DM 1 982 Mill.

Finanzierungszusagen wurden über Plafond A mit DM 556 Mill. und über Plafond B mit DM 498 Mill. (zusammen DM 1 054 Mill.) gegeben.

Die Kreditverträge für die einzelnen Jahre aufgegliedert, ergeben folgende Zahlen 39):

	Kreditverträge:	ermöglichte Geschäfte im Auftragswert von:
1952		
Plafond A	DM 132 Mill.	DM 311 Mill.
Plafond B	DM 234 "	DM 489 "
Plafond B 40)	DM 294 "	DM 602 "
	<u>DM 660 Mill.</u>	<u>DM 1 402 Mill.</u>
1953		
Plafond A	DM 36 Mill.	DM 92 Mill.
Plafond B	DM 418 "	DM 764 "
	<u>DM 454 Mill.</u>	<u>DM 856 Mill.</u>
1954		
Plafond A	DM 187 Mill.	DM 324 Mill.
Plafond B	DM 236 "	DM 471 "
Plafond PJ	DM 43 "	DM 54 "
	<u>DM 466 Mill.</u>	<u>DM 849 Mill.</u>
1955		
Plafond A	DM 51 Mill.	DM 102 Mill.
Plafond B	DM 351 "	DM 763 "
Plafond PJ 41)	DM —	DM —
	<u>DM 402 Mill.</u>	<u>DM 865 Mill.</u>

36) Vgl. „Die Exportfinanzierung in Westdeutschland“, in: Neue Zürcher Zeitung, 175. Jahrg., Nr. 3186, v. 14. 12. 1954.

37) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1955, S. 2. (Fortsetzung auf S. 54.)

Durch die Kreditverträge in Höhe von DM 1982 Mill. war also ein Exportvolumen von DM 3972 Mill. ermöglicht worden, das demnach doppelt so groß wie die Kreditmittel war.

Von der AKA wurde auch eine genaue Statistik über die Rediskontinanspruchnahme geführt 42). Beim Plafond A 43) ergeben sich als effektive Refinanzierung bei Haus- und Konsortialbanken im Jahresdurchschnitt

für 1953 DM 77 Mill. = 28,5% von rd. DM 270 Mill.,

für 1954 DM 54 Mill. = 20,2% von rd. DM 270 Mill.,

für 1955 DM 101 Mill. = 37,6% von rd. DM 270 Mill.

Im Rahmen des Plafonds A nahm die AKA ferner in den Jahren 1953, 1954 und 1955 Wechsel in der ungefähr gleichbleibenden Höhe von DM 12 Mill. zusätzlich in ihr Portefeuille. Diese Zahlen ergeben, daß die effektive Beanspruchung des Plafonds A bisher weit unter der Linie von DM 270 Mill. lag. Der Grund hierfür dürfte darin zu suchen sein, daß — wie bereits früher erwähnt — vielfach trotz der Finanzierungszusagen keine Geschäfte zustande kamen. Ferner dürfte aber auch mancher Kreditvertrag nicht voll ausgenutzt worden sein. Die Erhöhung der effektiven Inanspruchnahme im Jahre 1955 ist auf die elastischere Handhabung des Plafonds A seit 1954 zurückzuführen, da die Anforderung der Gelder immer später als die Kreditzusage einsetzt.

Beim Plafond B gibt es drei Möglichkeiten der Finanzierung: Rediskontierung der Wechsel durch die AKA bei der BdL, Rediskontierung durch die AKA im Geldmarkt oder Finanzierung durch die Hausbanken 44). Interessant ist, daß im Jahre 1952 der Großteil der effektiv in Anspruch genommenen Kredite durch Rediskont bei der BdL zustande kam. Ab Mai 1953 wurde die BdL nicht mehr in Anspruch genommen, lediglich an der Jahreswende 1953/54. Ungefähr seit Oktober 1955 werden jedoch wieder Wechsel in steigendem Maße bei der BdL rediskontiert. So betrug die Refinanzierung bei der BdL im Jahresdurchschnitt:

38) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1955, S. 7. — Die Zahlenangaben wurden im folgenden immer auf Millionen DM auf- bzw. abgerundet.

39) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1955, S. 9.

40) Bei dieser Summe handelt es sich um die aus dem Bestand der KfW durch die AKA übernommenen Kreditverträge aus den Jahren 1950, 1951 und dem 1. Quartal 1952.

41) Eine weitere Ausnutzung des PJ-Plafonds im Jahre 1955 war nicht möglich, da Kreditanträge nur bis zum 31. 12. 1954 gestellt werden konnten. (Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1955, S. 5.)

42) Vgl. AKA, Geschäftsberichte 1953 (S. 5), 1954 (S. 6), 1955 (S. 5).

43) Vgl. S. 49 dieser Arbeit.

44) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1955, S. 4.

1953 DM 25 Mill. $\approx$ 4,2% von DM 600 Mill.,
 1954 DM 2,5 Mill. $\approx$ 0,4% von DM 600 Mill.,
 1955 DM 17 Mill. $\approx$ 2,9% von DM 600 Mill. 45).

Auch die Rediskontierung der AKA im Geldmarkt ging 1953 zurück. Dagegen wurde der Großteil der Wechsel in den Jahren 1953/54 und 1955 von den Hausbanken der Exporteure im Portefeuille gehalten, was — ebenso wie der damalige Rückgang der Rediskontierung von Handelswechseln — auf die große Liquidität der Banken in diesen Jahren hindeutet. Allerdings verschlechterte sich hierdurch die Ertragslage der AKA.

Hinsichtlich der Verteilung der Kredite auf die verschiedenen Länder haben sich im Laufe der Jahre ebenfalls einige wissenswerte Veränderungen ergeben. Am Ende des Jahres 1952 stand Argentinien noch mit 18% der Summe aller Kredit- und Finanzierungszusagen bei weitem an erster Stelle 46). Auch 1953 betrug das Argentinien-Engagement noch 17,82%. In den folgenden Jahren ist zwar keine nach Ländern aufgegliederte Statistik veröffentlicht worden, jedoch zeigt die prozentuale Aufteilung der nach Erdteilen zusammengefaßten Kreditzusagen einen Rückgang des Anteils Südamerikas 47):

	am 31. 12. 1953	31. 12. 1954	31. 12. 1955
	%	%	%
Europa	41,40	62,47	59,42
Südamerika	32,60	15,45	16,43

Zusammenfassend können wir über die Tätigkeit der AKA konstatieren, daß sie in großem Umfang die langfristige Exportfinanzierung in Westdeutschland erleichtert hat. Allerdings müssen wir angesichts der verhältnismäßig niedrigen effektiven Ausschöpfung der Plafonds A und B darauf hinweisen, daß die Geschäftspolitik der AKA bisher überaus vorsichtig gewesen war. Die Risiken waren zudem für die AKA sehr niedrig, da die meisten Geschäfte durch eine Bürgschaft oder Garantie des Bundes abgedeckt sein mußten. Wir werden später noch eingehender auf die evt. Möglichkeit einer Erweiterung der AKA zu sprechen kommen. Im folgenden soll von einer weiteren Institution, die für die langfristige Exportfinanzierung größte Bedeutung gewonnen hat, die Rede sein, nämlich der staatlichen Exportkreditversicherung.

Wie schon oben gezeigt wurde, handelt es sich hierbei nicht um eine direkte staatliche Finanzierungsmaßnahme. In vielen Fällen werden

45) Vgl. AKA, Geschäftsberichte 1953 (S. 5), 1954 (S. 6), 1955 (S. 5).

46) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1952, S. 7.

47) Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1955, S. 11. — In den Prozentzahlen für Europa sind 1954 5,86% und 1955 5,37% vom PJ-Plafond enthalten.

aber langfristige Kredite nur gewährt, wenn der Abschluß einer Kreditversicherung nachgewiesen werden kann. Daher scheint uns eine kurze Darstellung des heute in Westdeutschland bestehenden Systems gerechtfertigt.

Schon in der Zwischenkriegsperiode hatte sich in Deutschland der Staat mit der Exportkreditversicherung befaßt. Als Versicherungsträger fungierten zwar noch private Gesellschaften, besonders die Hermes Kreditversicherungs-AG, das Reich übernahm aber als Rückversicherer gewisse Risiken.

Nach dem zweiten Weltkrieg dauerte es ziemlich lange, bis die staatliche Exportkreditversicherung wieder ins Leben gerufen wurde. Am 26. 8. 1949 wurde vom Wirtschaftsrat des Vereinigten Wirtschaftsgebietes das „Gesetz über die Übernahme von Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen im Ausfuhrgeschäft“ erlassen 48), das vom Bund übernommen wurde. Die Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Hamburg, und die Deutsche Revisions- und Treuhand-Aktiengesellschaft, Frankfurt, wurden mit der Gewährung von Garantien aus dem Garantiefonds im Namen des Bundes beauftragt. Federführend ist dabei „Hermes“. Seit 1949 werden zwei Arten der Versicherung unterschieden 49): Ausfuhrgarantien, die bei den Geschäften deutscher Exporteure mit privaten ausländischen Kunden gewährt werden, und Ausfuhrbürgschaften, die bei Geschäften mit ausländischen Regierungen und Körperschaften des öffentlichen Rechts zur Anwendung gelangen. Bei den Ausfuhrgarantien werden wirtschaftliche und politische Risiken gedeckt.

Das wirtschaftliche Risiko besteht darin, daß infolge der Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Kunden die Forderung uneinbringlich wird. Das politische Risiko bezieht sich auf staatliche Maßnahmen des Schuldnerlandes 50) oder auf politische Ereignisse. Wichtig ist die

48) Vgl. „Beschränkte Möglichkeiten zur Finanzierung von Exportkrediten“, in: Kundendienst der Girozentralen und Sparkassen für den Außenhandel, Nr. 49, v. 26. 11. 1954, S. 14 ff. — Das Wort „Versicherung“ wird heute vermieden und es wird nur noch von einer „Risikogarantie“ gesprochen. Der Einfachheit halber wurde jedoch im folgenden an der alten Bezeichnung festgehalten, zumal sich heute die Durchführung der „Exportrisikogarantie“ fast völlig nach versicherungstechnischen Maßstäben vollzieht. Außerdem wurde im Ausland für ähnliche Systeme ebenfalls die Bezeichnung „Versicherung“ beibehalten. (Vgl. Werner Lichey, Die Systeme der Exportrisikogarantie, Hamburg 1953).

49) Vgl. im folgenden „Merkblatt über die Gewährung von Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften“, a. a. O.

50) Vgl. S. 16 dieser Arbeit.

Bestimmung, daß „unter die Deckung auch Kursverluste fallen, die bei der Konvertierung und Transferierung von in nicht vereinbarter Währung hinterlegten Fremdwährungsbeträgen entstehen, dagegen sind nicht gedeckt Kursverluste an der im Liefervertrag vereinbarten Währung“ 51).

Das Kursrisiko kann heute auf folgende Weise vom Exporteur ausgeschaltet werden:

1. Abschluß eines Devisentermingeschäftes mit einer Außenhandelsbank.
2. Kurssicherung durch Exporttratte oder Auslandsakzept.
3. Fakturierung in DM.
4. Es gelingt dem Exporteur, durch eine besondere vertragliche Abmachung mit dem Kunden, diesem eine Nachschußpflicht für den Fall einer Abwertung der vereinbarten Währung aufzuerlegen.

In den beiden letzten Fällen trägt der Importeur das Kursrisiko.

Bei den Ausfuhrbürgschaften werden dieselben Risiken wie bei den Ausfuhrgarantien gedeckt, jedoch liegt in diesem Falle die Uneinbringlichkeit der Forderung bereits dann vor, wenn die ausländische Stelle 6 Monate nach Fälligkeit ihrer Zahlungspflicht noch nicht nachgekommen ist. Gegenstand der Deckung ist bei Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften „die im Vertrag mit dem ausländischen Schuldner für Lieferungen und Leistungen als Preis vereinbarte Geldforderung“ 52). Eine Erweiterung gegenüber der deutschen Exportkreditversicherung vor dem zweiten Weltkrieg stellt der Umstand dar, daß heute neben den beiden soeben beschriebenen Versicherungsarten auch Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Fabrikationsrisikos vom Bund übernommen werden. Voraussetzung ist jedoch, daß es sich um Güter mit langer Herstellungsdauer (also in erster Linie Investitionsgüter) handelt. Während der Herstellungszeit geht nämlich der Exporteur das nicht unerhebliche Risiko ein, daß der ausländische Kunde die Ware aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen nicht abnehmen kann. Bei der Feststellung eines etwaigen Verlustes durch anderweitige Verwertung werden die Selbstkosten des Herstellers berücksichtigt 53).

In allen Fällen der Garantie- bzw. Bürgschaftsgewährung ist der Exporteur bei Eintritt eines Verlustes selbst am Schaden beteiligt, wodurch er trotz der Sicherung zu einer sorgfältigen Auswahl seiner Geschäftspartner angehalten wird. Voraussetzung ist natürlich, daß die Selbst-

51) Merkblatt über die Gewährung von Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften, a. a. O.

52) Ebenda.

53) Ebenda.

beteiligung auf jeden Fall größer als der zu erwartende Gewinn ist. Die Selbstbeteiligungssätze wurden mehrmals geändert und lagen längere Zeit — je nach Deckungsart — zwischen 15% und 25% des Schadensbetrages. Am 3. 8. 1956 wurden sie auf 20—30% heraufgesetzt 54). Bei wirtschaftlichen Schäden ist die Selbstbeteiligung größer als bei politischen.

Die Prämien bei einer Versicherung bestehen aus einem Grundentgelt, das je nach Deckungsart zwischen 0,5 und 1,5% der Fakturensumme bzw. der Selbstkosten liegt, und einem geringen Zeitentgelt, das bei einer Frist von über 6 Monaten hinzukommt 55).

Durch das Zusammenwirken von Ausfuhrgarantie bzw. Ausfuhrbürgschaft und Deckung des Fabrikationsrisikos ist eine lückenlose Sicherung für ein langfristiges Exportgeschäft gegeben. Es ist verständlich, daß die Banken bei einer derartigen Bundeshaftung eher bereit sind, das Geschäft zu finanzieren. Neben den bisher angeführten Standarddeckungen ist es seit einiger Zeit auch möglich, Sonderdeckungen zu erhalten.

Von großer Bedeutung ist dabei die seit 1953 mögliche Deckung des Konvertierungs- und Transfer-Risikos. Dieses „KT-Risiko“ bezieht sich nur auf staatliche Maßnahmen des Schuldnerlandes, die eine Konvertierung oder Transferierung der vom ausländischen Schuldner zu leistenden Beträge verhindern 56). Die Selbstbeteiligung betrug bei der Deckung des „KT-Risikos“ ursprünglich nur 10%, seit dem 3. August 1956 jedoch 20%. Die Deckung kann sowohl als Einzel- als auch als Pauschal-Garantie erfolgen. Im letzteren Falle ist der gesamte Umsatz des Exporteurs nach den jeweils versicherten Ländern einbegriffen.

Der Garantiefonds des Bundes, der sich ursprünglich auf DM 120 Mill. belief, wurde inzwischen laufend erhöht und beträgt heute DM 7,5 Mrd. 57). Leider werden von der Hermes-AG keine Zahlenangaben veröffentlicht, aus denen die Beteiligung der einzelnen Länder an den gewährten Garantien und Bürgschaften ersichtlich ist. Pressemeldungen zufolge fallen 2/3 des Gesamtvolumens der Bundesgarantien auf 8 von insgesamt 94 bei „Hermes“ versicherten Exportländern, nämlich auf Argentinien, Brasilien, Chile, Griechenland, Türkei, Jugoslawien, Spanien und

54) Vgl. Außenhandelsdienst, 10. Jahrg., Nr. 32, v. 9. 8. 1956.

55) Vgl. Merkblatt über die Entgeltberechnung bei Ausfuhrgarantien, Ausfuhrbürgschaften, Fabrikationsrisiko-Garantien und Fabrikationsrisiko-Bürgschaften, Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Hamburg.

56) Das „KT-Risiko“ stellt also einen Teil des oben beschriebenen politischen Risikos dar.

57) Die letzte Erhöhung wurde 1955 von DM 5 Mrd. auf DM 7,5 Mrd. vorgenommen.

Indien. Das verbleibende Drittel verteilt sich auf die restlichen 86 Länder 58). Auch eine Gegenüberstellung der Prämieinnahmen und Verluste wird nicht veröffentlicht, so daß nicht festgestellt werden kann, ob das deutsche Exportkreditversicherungssystem Subventionen erfordert oder auf dem Kostendeckungsprinzip beruht. Als Anteil der versicherten Exporte am deutschen Gesamtexportvolumen nennt Allenspach ca. 12—15%, Lichey 15—16% 59).

b) Die praktische Verwirklichung der langfristigen Exportfinanzierung in Frankreich und den Vereinigten Staaten.

Wir kommen nun zu der Frage, wie sich die langfristige Exportfinanzierung in anderen Ländern nach dem zweiten Weltkrieg vollzog. Die Frage verdient im Rahmen dieser Arbeit deshalb Beachtung, weil die von den Industrieländern gewährten Kredittristen hauptsächlich auf die internationale Konkurrenz zurückzuführen sind. Es ist uns nicht möglich, mehrere Länder ausführlich zu untersuchen, sondern wir wollen uns auf Frankreich und die Vereinigten Staaten beschränken und versuchen, die Abweichungen vom deutschen System festzustellen.

Frankreich.

In Frankreich wurden schon sehr bald nach Kriegsende staatliche Maßnahmen ergriffen, um der Exportwirtschaft langfristige Kredite zur Verfügung zu stellen. Am 1. 6. 1946 wurde die Banque Française du Commerce Extérieur (BFCE) gegründet, nachdem bereits am 2. 12. 1945 ein Gesetz

-
- 58) Vgl. „Beschränkte Möglichkeiten zur Finanzierung von Exportkrediten“, in: Kundendienst der Girozentralen und Sparkassen für den Außenhandel, a. a. O., S. 15. — Ende 1955 soll das von Hermes für Argentinien eingegangene Obligo DM 900 Mill. betragen haben. (Vgl. „Unbekannte Größen im Argentinienhandel“, in: DZ, Nr. 79, v. 5.10.55.)
- 59) Vgl. Heinz Allenspach, Probleme der Exportrisikogarantie, in: Außenwirtschaft, a. a. O., 8. Jahrg. 1953, S. 184; Werner Lichey, a. a. O., S. 22.

für eine Reform des Außenhandelskredits ergangen war 60). Ziel dieser Bankgründung war "l'amélioration des conditions du crédit nécessaire au développement du Commerce Extérieur de la France" 61). Das Kapital der Bank beträgt 500 Mill. ffrs. und wurde durch folgende Institute aufgebracht:

25%	Banque de France
25%	Caisse des Dépôts et Consignations
16%	Crédit National
10%	Caisse Nationale de Crédit Agricole
24%	zu gleichen Teilen von den nationalisierten Banken Crédit Lyonnais, Comptoir National d'Escompte de Paris, Société Générale, Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie (BNCI)
100%	

Am 1. 10. 1947 nahm die Bank ihre Tätigkeit auf. Sie trat damit die Nachfolge des ehemaligen privaten Instituts "Banque Nationale Française du Commerce Extérieur" an.

Gemäß den Statuten obliegen der neuen Bank "toutes les opérations de commerce extérieur" 62). Sie beteiligt sich also wie jede andere Bank am Außenhandel, indem sie Kontokorrentkredite erteilt, Akkreditive stellt, Waren bevorschußt, Akzepte gewährt u. ä. Neben diesen üblichen Bankgeschäften stehen die "opérations de crédit particulières à la BFCE" 63). Hierbei handelt es sich um Geschäfte zur Erleichterung der langfristigen Exportfinanzierung. Dies geschieht durch Wechselbürgschaft (aval) gegenüber den Hausbanken der Exporteure. Die mit dem Aval der BFCE versehenen Wechsel der Exporteure können von den Hausbanken jederzeit leicht rediskontiert werden. Gegenwärtig unterscheidet man vier Arten von Krediten:

1. Vorfinanzierungskredit ohne festen Auftrag (crédit de préfinancement sans commandes fermes) 64);
2. Vorfinanzierungskredit mit festem Auftrag (crédit de préfinancement de commandes fermes);

60) Vgl. im folgenden: Banque Française du Commerce Extérieur, Renseignements Généraux, a. a. O., S. 1 ff.

61) Gilles Gozard, a. a. O., S. 131.

62) Banque Française du Commerce Extérieur, Renseignements Généraux, a. a. O., S. 3.

63) Banque Française du Commerce Extérieur, Renseignements Généraux, a. a. O., S. 5.

64) Dem Exporteur wird hierbei ein Kredit gewährt, bevor er den Abschluß eines Exportgeschäftes mit einem ausländischen Kunden nachweisen kann. (Vgl. hierzu: Banque Française du Commerce Extérieur, Renseignements Généraux, a. a. O., S. 11 ff.)

3. Kredite zur Mobilisierung von Forderungen unter 2 Jahren (mobilisation de créances à moins de deux ans);
4. Kredite zur Mobilisierung von Forderungen zwischen 2 und 5 Jahren (mobilisation de créances à moyen terme sur l'étranger, plus de deux ans et moins de cinq ans).

ad 1. Diese Kredite werden nach Prüfung der Geschäftstätigkeit und Marktverhältnisse oder — falls das Unternehmen bereits ausgeführt hat — nach Prüfung der früheren Exporte gewährt. Die Inanspruchnahme erfolgt durch eigene Wechsel (billets à ordre), die an die Order der BFCE ausgestellt sein können, die sie an die Order der diskontierenden Bank indossiert. Je nach Genehmigung der Banque de France können die Wechsel alle drei Monate bis zu 2 Jahren prolongiert werden. Die Wechsel können nicht am Geldmarkt verwendet werden, "ils sont admissibles à l'escompte, à l'intérieur du plafond d'escompte des banques et avec l'accord préalable de la Banque de France" 65).

ad 2. In diesen Falle werden die Wechsel des Kreditnehmers von der BFCE avaliert. Sie können mit Genehmigung der Banque de France am Geldmarkt verwendet werden und sind außerdem innerhalb des Plafonds bei der Notenbank rediskontierbar. Die Laufzeit ist dieselbe wie im ersten Fall.

ad 3. Hier werden ebenfalls die Wechsel des Kreditnehmers, die an die Order der Hausbank ausgestellt sein müssen, mit dem Aval der BFCE versehen und von der Hausbank diskontiert. Sie sind am Geldmarkt verwertbar und können in bestimmten Fällen sogar außerhalb des Diskontplafonds rediskontiert werden.

ad 4. Am bedeutendsten sind die Kredite dieser Kategorie. Der Unterschied zu den Krediten bis 2 Jahre liegt darin, daß die Banque de France nicht unmittelbar in Anspruch genommen wird. Die mit dem Aval der BFCE versehenen Wechsel werden beim Crédit National zur Rediskontierung eingereicht, dessen Genehmigung vorher einzuholen ist. Die Entscheidung liegt beim Conseil d'Administration du Crédit National. Diese Möglichkeit besteht bereits seit dem 24. 4. 1950 66). Durch diese Zwischenschaltung des Crédit National wird vermieden, daß sich die Notenbank in zu großem Maße an der Kreditgewährung beteiligt. Der Crédit National kann sich seinerseits an die Caisse des Dépôts et Consignations halten, die sich — falls nötig — in letzter Instanz an die Banque

65) Banque Française du Commerce Extérieur, Renseignements Généraux, a. a. O., S. 12.

66) Vgl. Note No. 7.109 du 24 Avril 1950 du Crédit National, in: Banque Française du Commerce Extérieur, Mobilisation des Créances à Moyen Terme sur l'Etranger, 4. Auflage, Paris, April 1955, S. 23—25.

de France wendet 67). Kredite bis zu 5 Jahren werden ferner nur dann gewährt, wenn die Garantie der Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur vorliegt. Verlangt wird dabei die Deckung des politischen Risikos, ferner des Transfer- und Wechselkursrisikos. Im Falle 3 und 4 beträgt der gewährte Kredit auch nur 80 bis 90% des Betrages der bestehenden Forderung. Das ist dieselbe Summe, die von der staatlichen Exportkreditversicherung gedeckt wird 68).

Die Kosten liegen für alle Kreditarten zwischen 4 und 6%, nur beim Kredit, der für die Vorfinanzierung ohne Auftrag gewährt wird, ergeben sich höhere Kosten 69). Da die eine Kreditart die Inanspruchnahme einer anderen nicht ausschließt, besteht die Möglichkeit, nach Vertragsabschluß Kredite bis zu 7 Jahren (2 Jahre Vorfinanzierung und 5 Jahre Zielfinanzierung) zu erhalten. Für die BFCE stellt das Aval die auffallendste Eigenschaft dar. Während noch 1948 die Bürgschaften nur 36% der gewährten Kredite darstellten, waren es 1952 72% 70).

Für das französische System ist ferner die enge Zusammenarbeit zwischen der BFCE und der staatlichen Exportkreditversicherung kennzeichnend. Die Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (CFACE) wurde am 1. 6. 1946 gegründet. Sie begann ihre Tätigkeit jedoch erst im Jahre 1948 71). Die Gesellschaft besitzt formell privatrechtlichen Charakter, durch die Zeichnung des Aktienkapitals hauptsächlich durch nationalisierte Banken ist jedoch ein hoher staatlicher Einfluß gegeben 72). Gedeckt werden folgende Risiken:

Das politische Risiko. Dieses kann auf zwei Arten ausgelegt werden 73). Beim Export an einen privaten ausländischen Kunden beinhaltet es — ähnlich wie in Deutschland — politische Ereignisse (Bürgerkrieg, Revolution, etc.) oder staatliche Maßnahmen im Schuldnerland (Moratorium). Bei Geschäften mit öffentlich-rechtlichen Stellen (ventes aux Administrations publiques) ist das politische Risiko bereits bei Nichterfüllung der ausländischen Behörde verwirklicht, sofern die Schuld einwandfrei

67) Vgl. Georges Commoy, a. a. O., S. 692.

68) Vgl. Note No. 7.109 du 24 Avril 1950 du Crédit National, a. a. O., S. 23.

69) Eine detaillierte Aufzählung der einzelnen Kosten findet sich in: Banque Française du Commerce Extérieur, Renseignements Généraux, a. a. O., S. 21—23.

70) Vgl. Gilles Gozard, a. a. O., S. 138.

71) Vgl. Nature et Perspectives de l'Assurance-Crédit à l'Exportation, in: Revue Générale des Assurances Terrestres, 20. Jahrg., 1949, Nr. 4—5, Juli—September, S. 197—217.

72) Vgl. Heinz Allenspach, a. a. O., S. 193.

73) Vgl. BFCE, Mobilisation des Créances à Moyen Terme sur l'Etranger, a. a. O., S. 4 f.

festliegt. Besitzt der ausländische Schuldner eine Garantie einer Behörde seines Landes oder seiner Staatsbank, dann wird ebenfalls auf ein Geschäft mit einer „Administration publique“ erkannt. Gedeckt wird ferner das Katastrophenrisiko, das Transfer- und Wechselkursrisiko (*risque monétaire de transfert, risque de change*). Interessant ist die Zweiteilung des letzteren in „*risque de change en cas de paiement*“ und „*risque de change en cas de nonpaiement*“ 74). Das Wechselkursrisiko im Falle von Nichtzahlung setzt also einmal die Verwirklichung des politischen oder eines sonstigen Risikos voraus, zum anderen aber auch die Verwirklichung des Wechselkursrisikos. Die Entschädigungen können dann zum garantierten Kurs berechnet werden. Schließlich werden auch die kommerziellen Risiken von der CFACE gedeckt. Eigenartig für die Arbeitsweise der Gesellschaft ist der Umstand, daß sie kommerzielle Risiken auf eigene Rechnung und nur mit staatlicher Unterstützung versichert, dagegen werden die politischen und währungspolitischen Risiken auf Rechnung des Staates versichert 75).

Als Deckungsquote kommen bei den kommerziellen Risiken 65–80% in Frage, bei allen anderen 80–90%. Die Prämien variieren je nach Schuldnerland zwischen 0,4 und 1,5%. Bei Exporten nach Osteuropa liegen sie jedoch bei 4% 76). Hinzu kommen aber noch die Kosten für die Abdeckung der kommerziellen Risiken.

Eine speziell französische Einrichtung stellt neben der CFACE noch die Möglichkeit einer kostenlosen Staatsgarantie zur Deckung der inländischen Preissteigerungen dar. Damit werden besonders die Exporteure von Investitionsgütern in die Lage versetzt, „à prix ferme“ ihre Verträge abzuschließen. Gewährt wird die Garantie durch den „Ministre des Finances et des Affaires Economiques sur avis de la Commission des Garanties et du Crédit au Commerce Extérieur“ 77).

Vergleicht man das deutsche mit dem französischen Finanzierungssystem, dann fallen folgende Unterschiede auf: Während in Deutschland für die langfristigen Kredite ein Plafond besteht, ist dieser in Frankreich nicht vorhanden. Die Politik der BFCE richtet sich lediglich nach der allgemeinen Kreditpolitik des Conseil National du Crédit und der Außenpolitik der Regierung 78). Unterschiedlich ist ferner die Kreditdauer.

74) Vgl. BFCE, Mobilisation des Créances à Moyen Terme sur l'Etranger, a. a. O., S. 6 ff.

75) Vgl. Heinz Allenspach, a. a. O., S. 193.

76) Vgl. Secrétariat d'Etat aux Affaires Economiques, Aide à l'Exportation, in: Moniteur Officiel du Commerce & de l'Industrie, Nr. 1545, v. 26. 2. 1953, S. 545–547.

77) BFCE, Mobilisation des Créances à Moyen Terme sur l'Etranger, a. a. O., S. 9.

78) Vgl. Gilles Gozard, a. a. O., S. 137.

In Deutschland ist eine Kreditfrist von höchstens 5 Jahren möglich, dagegen liegt in Frankreich die Spitze bei 7 Jahren. Von Bedeutung ist dabei die für Frankreich charakteristische Trennung der Fertigungsperiode von der Zeit der reinen Zielgewährung, ein Umstand, auf den wir später noch zu sprechen kommen werden. Gänzlich fremdartig ist für deutsche Begriffe die Einbeziehung der Zeit vor Vertragsabschluß in die Exportfinanzierung. Zwar liegen die Kosten für derartige Kredite in Frankreich höher als für die anderen Kreditarten, jedoch wird in Frankreich gerade für diese Kreditkategorie ständig eine großzügige Unterstützung gefordert⁷⁹⁾. Auf eine Verlängerung der 3. Finanzierungsphase wird viel weniger gedrängt. Ein weiterer Unterschied zu Deutschland besteht auch in der Zwischenschaltung des *Crédit National*, wodurch alle Möglichkeiten des Geldmarktes gut ausgenützt werden. Grundsätzliche Unterschiede bestehen aber zwischen dem deutschen und französischen System nicht. In beiden Fällen handelt es sich darum, dem Exporteur bei der Finanzierung behilflich zu sein, die ihm auch in Frankreich nach dem Zusammenbruch des internationalen Kapitalmarktes obliegt.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, daß im Rahmen dieser Arbeit bewußt auf eine detaillierte Darstellung der Kosten der deutschen und französischen Exportfinanzierung verzichtet wurde. Ein Teil der in Frage kommenden Sätze ist vom jeweiligen Diskont abhängig und damit ständigen Schwankungen unterworfen. Aber auch die anderen Sätze ändern sich oft. Außerdem lassen die effektiven Sätze nur eine relative Aussage zu, da die Selbstbeteiligung bei beiden Systemen verschieden ist und man zudem untersuchen müßte, inwieweit steuerliche Vergünstigungen gewährt werden.

U.S.A.

Die zentrale Stellung in der amerikanischen Exportfinanzierung nimmt die Export-Import Bank of Washington (Eximbank) ein, die bereits 1934 von der Regierung der Vereinigten Staaten gegründet wurde. Durch den Export-Import Bank Act of 1945 wurde sie zu einer unabhängigen Einrichtung der Regierung⁸⁰⁾. Ihr Zweck besteht darin, Exporte und Importe zwischen den USA und irgendeinem anderen Land durch Gewährung von Anleihen und Garantien zu fördern und zu erleichtern. Daneben besitzt die Bank noch andere Funktionen im Namen der US-Regierung. So wirkt sie als "agent for the Director of the Foreign Operations Administration in establishing and administering the credits authorized under the Mutual

79) Vgl. Gilles Gozard, a. a. O., S. 138; vgl. ferner: *Secrétariat d'Etat aux Affaires Economiques*, a. a. O., S. 546.

80) Vgl. Export-Import Bank of Washington, Nineteenth Semiannual Report to Congress for the Period July—December 1954, S. 1.

Security Act of 1954 and previous legislation" 81). Im Rahmen ihrer Exportfinanzierungstätigkeit unterstützt sie hauptsächlich solche Geschäfte, die der Verwirklichung von Entwicklungsvorhaben dienen, um für die USA einerseits verlässliche Lieferanten für die benötigten Importe und andererseits Absatzmärkte für amerikanische Produkte zu schaffen 82). Die Bank soll Privatkapital unterstützen, aber keinesfalls mit ihm in Konkurrenz treten. Grundsätzlich erteilt die Bank nur Kredite zur Finanzierung des Ankaufs von Waren und Ausrüstungen, die in den Vereinigten Staaten hergestellt wurden. Die Kredite werden dabei entweder an die amerikanischen Exporteure oder an die ausländischen Unternehmungen oder Regierungen zum Ankauf amerikanischer Waren gegeben. Obwohl die Bank in der Mehrzahl der Fälle ihre Hilfe nur für jedes Geschäft einzeln gewährt, ging sie in letzter Zeit dazu über, den Exporteuren Kreditlinien einzuräumen. In der Regel verlangt die Bank vom Exporteur eine Beteiligung an der Finanzierung in Höhe von 20% des Verkaufspreises, sowie eine Anzahlung des Käufers von ebenfalls 20% 83).

Am 30. Juni 1955 hatte die Bank seit ihrem Bestehen 65 Ländern Kredite und Garantien im Gesamtwert von \$ 7,2 Mrd. gewährt. Die Außenstände betrugen zu diesem Zeitpunkt \$ 2,7 Mrd. 84). Ursprünglich standen der Bank \$ 500 Mill. als Grundkapital zur Verfügung. Heute arbeitet sie mit einem Betrag von \$ 1 Mrd., der vom United States Treasury gezeichnet wurde. Außerdem besitzt die Bank die Möglichkeit, selbst Aktien zu emittieren. Sie kann sich auch beim US Treasury bis zu \$ 4 Mrd. verschulden 85). Am 9. August 1954 wurde die Ausleihermächtigung der Bank von \$ 4,5 Mrd. auf \$ 5 Mrd. erhöht 86).

Der Umfang der Tätigkeit der Bank geht besonders deutlich aus den Halbjahresberichten hervor. Diese enthalten eine genaue Darstellung sämtlicher sich gegenwärtig in Abwicklung befindlicher Kredite. Die Kredite sind nach dem Schuldner und dem Verwendungszweck aufgegliedert. Ferner sind Kreditbetrag, Abrufe, noch nicht abgerufene Beträge, Rückzahlungen, Außenstände, Zinsfuß sowie Zahlungsfristen aus den Tabellen

81) Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1955, S. 31.

82) Vgl. Eximbank, General Policy Statement, Washington, 1. 7. 1955, S. 4.

83) Vgl. Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1955, S. 2.

84) Vgl. Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January to June 1955, S. 1.

85) Vgl. Sec. 6 of the Export-Import Bank Act of 1945, as amended, in: Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1955, S. 92 ff.

86) Vgl. Eximbank, Eighteenth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1954, S. 77.

genauestens ersichtlich. Die Zinssätze liegen im allgemeinen zwischen $3\frac{1}{2}$ und 5%, bei kürzeren Fristen sogar bei $2\frac{1}{2}$ %. Auch die Höhe und Dauer der Anleihen sind für europäische Verhältnisse einmalig. Finanziert werden in erster Linie Großprojekte, wie z. B. Straßenbauten, Kraftwerkanlagen, Eisenbahnen, Stahlwerke, Bewässerungssysteme, ferner die Erschließung von Erdölvorkommen u. ä. Auf Grund der finanzierten Projekte ist die Kredithöhe sehr beträchtlich. Kredite von über \$ 20 Mill. sind keine Seltenheit. Die Mehrzahl der Darlehen liegt zwischen \$ 1 Mill. und 10 Mill. Die Kreditlaufzeit beträgt durchschnittlich 10 Jahre, es kommen jedoch bisweilen sogar Fristen über 20 Jahre vor.

So erhielt z. B. die Sociedad Mixta Siderurgia Argentina für die Erbauung eines Stahlwerkes am 10. März 1955 einen Kredit von \$ 60 Mill. Die Bedingungen der Rückzahlung, die bei einer Verzinsung von 5% in 36 Halbjahresraten vom 31. 12. 1959 bis zum 30. 6. 1977 erfolgen soll 87), werden seither in der europäischen Presse als Paradebeispiel für die enormen Möglichkeiten der amerikanischen Exportfinanzierung zitiert.

Aufschlußreich ist auch die Aufteilung der Kredite an die einzelnen Länder. Von den oben genannten \$ 7,2 Mrd., die die Bank vom 12. 2. 1934 bis zum 30. 6. 1955 ausgeliehen hatte 88), entfielen auf

Lateinamerika	\$ 2,47 Mrd., davon	Brasilien	\$ 926 Mill.
		Mexiko	\$ 325 Mill.
		Argentinien	\$ 286 Mill.
Asien	\$ 1,12 Mrd., davon	Japan	\$ 270 Mill.
		China	\$ 221 Mill.
Europa	\$ 2,83 Mrd., davon	Frankreich	\$ 1545 Mill.
		Niederlande	\$ 303 Mill.
		Belgien	\$ 200 Mill.

Deutschland erhielt bisher nur Kredite in der Höhe von \$ 64 Mill., die bereits wieder zurückgezahlt wurden. Darunter war ein Baumwollkredit von \$ 50 Mill. mit einer jährlichen Verzinsung von $2\frac{3}{4}$ % 89). Die großen Kredite an die europäischen Länder waren vor allem unmittelbar nach Kriegsende gewährt worden. Heute fließen die meisten Kredite in die

87) Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1955, S. 42 u. 43.

88) Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1955, S. 38—41. In dieser Summe von \$ 7,2 Mrd. sind \$ 1,3 Mrd. enthalten, die von der Bank nachträglich zurückgezogen wurden. Die effektive Kreditgewährung beträgt also nur \$ 5,9 Mrd.

89) Vgl. Rheinisch-Westfälische Bank, Export-Import Bank of Washington, November 1953, S. 4.

unterentwickelten Länder, besonders nach Südamerika. Dagegen überwiegen hinsichtlich Europas die Rückflüsse die neuen Kreditgewährungen. Im ersten Halbjahr 1955 standen den \$ 50 Mill. Kreditrückflüssen lediglich \$ 26 Mill. neue Kredite gegenüber 90).

Abschließend sei über die Tätigkeit der Eximbank noch erwähnt, daß sie stets mit privaten Bankinstituten in Verbindung steht. So wurden manche der von ihr getätigten Geschäfte mit einer Beteiligung der "commercial banks" durchgeführt, sei es, daß diese sich auf eigene Rechnung beteiligten, sei es, daß sie von der Eximbank eine Garantie erhielten 91). Die Garantieleistung der Bank ist gerade deshalb wichtig, weil in den USA kein besonderes Exportkreditversicherungsinstitut besteht.

Um in noch größerem Stile die privaten Kapitalquellen in den Vereinigten Staaten für die langfristige Exportfinanzierung auszunützen, wurde im April 1955 die American Overseas Finance Corporation (AOFC) gegründet. Ihr Aktienkapital von vorläufig \$ 10 Mill. wurde von folgenden Banken gezeichnet: The Chase Manhattan Bank, Chemical Corn Exchange Bank, The First National Bank of Boston, Mellon National Bank and Trust Company und National Bank of Detroit 92). Daneben soll die AOFC eigene Obligationen emittieren. Die Exporte werden auf folgende Weise finanziert:

- 20% Anzahlung durch den Importeur,
- 60% Barzahlung der AOFC an den Exporteur gegen Übergabe der "importer's note or other debt obligation" in Höhe von 80%,
- 20% trägt der Exporteur; er erhält diese 20% von der AOFC, wenn der Importeur seinen Verpflichtungen gegenüber der AOFC voll nachgekommen ist 93).

Mit den Krediten werden nur Exporte von amerikanischen Kapitalgütern finanziert, "which clearly will tend to improve and develop the productive capacity of the importing country" 94). Die Eximbank gewährt für ein Drittel der von der AOFC bereitgestellten Mittel eine Garantie. Die Kreditlaufzeit soll im allgemeinen 5 Jahre nicht überschreiten und der Wert der Exporte mindestens \$ 10 000 betragen.

90) Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1955, S. 41.

91) Vgl. Eximbank, Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January — June 1955, S. 3.

92) Vgl. American Overseas Finance Corporation, Financing your Exports through AOFC, New York, Juni 1955, S. 1.

93) Vgl. AOFC, a. a. O., S. 6.

94) AOFC, U.S. Export Financing through American Overseas Finance Corporation, New York, S. 3.

Es bedarf wohl keiner eingehenden Beweisführung, daß Deutschland hinsichtlich der langfristigen Exportfinanzierung mit den USA nicht konkurrieren kann. Kredite von ähnlicher Größe, Laufzeit und Verzinsung, wie sie die Eximbank gewährt, können von der Bundesrepublik auf Jahre hinaus nicht vergeben werden. Die Vorteile, die die amerikanischen Exporteure bei der Finanzierung ihrer Investitionsgüterexporte genießen, müssen die deutschen Exporteure dadurch auszugleichen suchen, daß sie einmal ihre amerikanischen Konkurrenten preislich unterbieten, zum andern aber sich besonders auf die individuelle Anfertigung verlegen.⁹⁵⁾ Wir werden im folgenden Kapitel untersuchen, auf welche Weise die westdeutsche Exportfinanzierung erweitert werden kann.

95) Vgl. Leonhard Stitz-Ulrici, Finanzierungsprobleme im Außenhandels-
geschäft, in: Monatshefte der Industrie- und Handelskammer zu Düs-
seldorf, 27. Jahrg., Heft 1, v. 27. 1. 1956, S. 9.

5. KAPITEL

Besondere Möglichkeiten der langfristigen Exportfinanzierung in der Bundesrepublik.

Nachdem die bei der AKA bestehenden Kreditlinien durch Kredit- und Finanzierungszusagen voll belegt waren, wurde sowohl von der Wirtschaft als auch von der Bundesregierung versucht, weitere Finanzierungsmöglichkeiten zu schaffen. Seit Ende 1953 wollte man vor allem seitens der Wirtschaft eine Verlängerung der bei der AKA üblichen Kreditfristen, indem man auf die Zahlungsziele der ausländischen Konkurrenz hinwies. Es zeigten sich bald zwei Wege, um zusätzliche Mittel zu erhalten: Entweder wurde das erforderliche Kapital im Inland aufgebracht oder mit Hilfe internationaler Institutionen. In der Zwischenzeit wurden beide Möglichkeiten bereits in einem gewissen Umfange verwirklicht. Ihre gesonderte Betrachtung schien uns jedoch deshalb nötig, weil sich wesentliche Unterschiede zwischen diesen sich in der Entwicklung befindlichen Finanzierungsmethoden und der oben beschriebenen Methode der AKA-Finanzierung feststellen lassen.

Was die innerdeutschen Möglichkeiten betrifft, so wurde oft vorgeschlagen, die Mittel der großen Kapitalsammelstellen für die langfristige Exportfinanzierung heranzuziehen. Durch Befürwortung des Bundeswirtschaftsministeriums stellten dann die Sozialversicherungsträger im Jahre 1954 einen Betrag von rd. DM 100 Mill. für die Dauer von acht Jahren der Ausfuhrfinanzierung zur Verfügung¹⁾. Dieser Kredithilfe lagen Gespräche zwischen Stellen der Bundesregierung und der Türkei zugrunde. Die Bundesregierung wollte ursprünglich nur eine Bundesgarantie in dieser Höhe gewähren, von der Türkei wurde dagegen das Angebot als eine Kreditusage aufgefaßt²⁾. So griff man zu dieser Lösung. Da die Versicherungsträger aber ihre Gelder sofort angelegt und verzinst haben wollten, wurden bereits bestehende Aufträge mit diesen Mitteln abgelöst. Die Abwicklung der Kreditaktion wurde von der KfW übernommen. Im Jahre 1955 wurde der von den Kapitalsammelstellen aufgebrachte Betrag auf DM 113 Mill. erhöht³⁾.

1) Kreditanstalt für Wiederaufbau, VI. Jahresbericht, 1954, S. 62.

2) Vgl. „100 Millionen DM für die Exportfinanzierung“, in: Industriekurier, Nr. 50, v. 31. 3. 1955.

3) KfW, VII. Jahresbericht, 1955, S. 44.

Etwa in die gleiche Zeit fiel eine andere Kreditaktion. 1954/55 stellte das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit ebenfalls einen Betrag von DM 100 Mill. für die langfristige Exportfinanzierung bereit, der aus den Tilgungs- und Zinsrückflüssen des Marshallplans — den Gegenwertmitteln — der Jahre 1958/59 abgezweigt werden soll. Das Ministerium betonte ausdrücklich, daß es sich hierbei um eine „Übergangslösung handelt, bis der Kapitalmarkt wieder voll funktionsfähig ist“ 4). Auf Grund dieser Mittel konnten sich deutsche Firmen bei der Ausschreibung von Großprojekten beteiligen. 1954 wurden Kreditzusagen für 2 Großprojekte von zusammen DM 72 Mill. und 1955 ein weiterer Kredit von DM 7,5 Mill. gegeben 5).

Diese beiden Sonderkreditaktionen zeigen einen deutlichen Unterschied zur AKA-Finanzierung. Zwar hat sich an dem grundsätzlichen Tatbestand, daß die Exporteurseite die Finanzierungslast trägt, nichts geändert. Dagegen gelangen hier ausgesprochen langfristige Gelder zur Anlage, während die Konsortialmitglieder der AKA den Geldmarkt zur langfristigen Finanzierung heranziehen. Es zeigt sich deutlich, daß mit einer weiteren Einschaltung der Kapitalsammelstellen die langfristige Exportfinanzierung in der Bundesrepublik sehr erleichtert werden könnte.

Betrachten wir nun, auf welche Weise der Export von Investitionsgütern auf internationaler Basis finanziert werden kann. An erster Stelle steht in diesem Zusammenhang die Weltbank, deren Aufbau und Funktion im folgenden kurz dargestellt sei.

Der Plan für die Weltbank (Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung — International Bank for Reconstruction and Development) wurde 1944 auf der Konferenz von Bretton Woods gefaßt. 1945 wurde dann die Bank in Washington gegründet. Die ursprüngliche Zahl der Mitglieder von 43 hat sich inzwischen auf 58 erhöht 6). Das autorisierte Grundkapital der Bank, das von den beteiligten Regierungen aufgebracht wird, wurde auf US-\$ 10 Mrd. festgesetzt, wovon bisher Anteile über \$ 9,050 Mrd. gezeichnet wurden 7). Die Mitglieder müssen 20% ihres gezeichneten Anteils einzahlen, und zwar 2% in Gold oder US-\$ beim Beitritt und 18% in ihrer eigenen Währung. Die restlichen 80% brauchen nicht eingezahlt werden, sind aber "subject to call by the Bank... when required to meet the obligations of the Bank created by borrowing or guaranteeing loans" 8). Die 2% können von der Weltbank nach eigenem

4) VWD-Ausland, Nr. 284/54, v. 6. 12. 1954.

5) KfW, VI. Jahresbericht, 1954, S. 62; KfW, VII. Jahresbericht, 1955, S. 44.

6) Weltbank, Supplement to the Tenth Annual Report, July 1 to August 31, 1955, S. 1.

7) Ebenda.

8) Weltbank, Appendices, Tenth Annual Report, 1954—1955, S. 23.

Ermessen für Darlehen verwendet werden. Dagegen ist sie hinsichtlich der Einzahlungen in Landeswährung auf die 18% an die Zustimmung des jeweiligen Landes gebunden 9).

Der Zweck der Weltbank besteht in der Unterstützung der Mitgliedsstaaten beim Wiederaufbau der Kriegszerstörungen und bei der Entwicklung bisher unerschlossener Gebiete 10). Dies erfolgt entweder durch direkte Kreditgewährung oder durch die Übernahme von Garantien für private Auslandsinvestitionen. Für die Gewährung von Krediten steht der Bank neben dem eingezahlten Kapital der Mitglieder noch das Kapital zur Verfügung, das sie sich durch die Emission eigener Obligationen an freien Kapitalmärkten beschaffen konnte. Außerdem kann sie ihre Mittel dadurch vergrößern, daß sie bereits bestehende Forderungen aus Darlehen an private Investoren abtritt ("selling borrowers' obligations out of its loan portfolio" 11).

Während anfangs die Kredite der Bank hauptsächlich dem Wiederaufbau dienten, flossen nach Annahme des Marshallplans durch die Vereinigten Staaten im April 1948 die Gelder in erster Linie der Erstellung produktiver Anlagen in unterentwickelten Ländern zu. Von großer Bedeutung ist die Bestimmung, daß eine Kreditgewährung der Bank nicht von der Bedingung abhängig gemacht werden darf, den Erlös für Importe aus einem bestimmten Land zu verwenden 12). Am 30. 6. 1956 hatte die Bank nach zehnjährigem Bestehen insgesamt Kredite in Höhe von \$ 2.720 Mill. an 42 verschiedene Länder gewährt 13). Die Darlehen und Garantien der Bank dürfen 100% des gezeichneten Kapitals nicht übersteigen.

Neben der finanziellen Unterstützung ihrer Mitglieder übt die Weltbank auch eine beratende Tätigkeit aus. Sie hilft den Mitgliedsstaaten bei der Feststellung ihres wirtschaftlichen Potentials und der Vorbereitung von Entwicklungsprogrammen, und zwar auch dann, wenn eine direkte Investition der Weltbank nicht vorliegt. Zu diesem Zweck steht der Bank ein eigener Stab von Experten zur Verfügung.

9) Vgl. S. 72 dieser Arbeit.

10) Eine genaue Beschreibung der von der Weltbank zu lösenden Aufgaben findet sich in Artikel I des Abkommens über die Weltbank. (Vgl. Rheinisch-Westfälische Bank, Internationaler Währungsfonds und Weltbank, 1952, S. 38—54).

11) Weltbank, Tenth Annual Report, 1954—1955, S. 38.

12) Vgl. Ivar Rooth, Der Internationale Währungsfonds und die Internationale Bank für den Wiederaufbau und die Entwicklung, in: Die großen, zwischenstaatlichen Wirtschaftsorganisationen, Veröffentlichungen des Schweizerischen Instituts für Außenwirtschafts- und Marktforschung, Nr. 17, 1955, S. 56—76.

13) Weltbank, Eleventh Annual Report, 1955—1956, S. 7.

Die Bundesrepublik Deutschland trat erst am 14. August 1952 der Weltbank bei. Gezeichnet wurden \$ 330 Mill. des Grundkapitals. Hiervon waren am 30. 6. 1956 die 2% (= \$ 6,6 Mill.) eingezahlt, von den weiteren 18% jedoch nur \$ 14,87 Mill., während in der Höhe von \$ 44,53 Mill. zinslose, unübertragbare Schuldscheine hinterlegt worden waren 14). Die Bundesrepublik steht unter den Aktionären der Weltbank an 6. Stelle 15):

	Zeichnungsquote in Mill. \$	= % des gesamten am 30. 6. 1956 gezeichneten Kapitals
U.S.A.	3 175	35,08
United Kingdom	1 300	14,36
China	600	6,63
Frankreich	525	5,80
Indien	400	4,42
Bundesrepublik	330	3,65

Obwohl die Weltbank ihren Statuten gemäß nur über 2% des von einem Land gezeichneten Kapitals frei verfügen darf, räumte die Bundesregierung der Bank das Recht ein, auch die 18% des deutschen Kapitalanteils — die in Landeswährung, also DM, eingezahlt werden müssen — ohne vorherige Befragung der Bundesrepublik zu verwenden.

Bisher gewährte die Bank von den eingezahlten DM noch keine Darlehen an Deutschland. Zwar wurden 1953 Gespräche über Kredite an die August Thyssen Hütte und an die Industriekreditbank zugunsten der Exportindustrie geführt, sie wurden jedoch im Februar 1954 wieder unterbrochen, als sich herausstellte, daß die erforderlichen Beträge nicht groß genug waren, um die Hilfe der Bank in Anspruch zu nehmen 16). Seitens der Exportindustrie war auch nur ein verhältnismäßig schwaches Interesse an diesen Krediten festzustellen, da die Kredite nur zur Finanzierung von Importen verwendet werden sollten 17). Mit einem direkten Einsatz von Weltbankmitteln zur Finanzierung langfristiger Exportgeschäfte dürfte auch in Zukunft nicht zu rechnen sein, da die übrigen Mitglieder der Weltbank kaum damit einverstanden sein werden, daß die Bundesrepublik mit Hilfe von Weltbankkrediten die Kreditfristen auf den Exportmärkten noch weiter ausdehnt 18).

14) Weltbank, Eleventh Annual Report, 1955—1956, S. 64. Die Schuldscheine werden durch die Einzahlungen der kommenden Jahre getilgt.

15) Vgl. Weltbank, Eleventh Annual Report, 1955—1956, S. 71

16) Vgl. Weltbank, Ninth Annual Report, 1953—1954, S. 23.

17) Vgl. „Weltbank-Kredit für Thyssenhütte“, in: DZ, Nr. 83, v. 17.10.1953.

18) Vgl. Helmut Wormer, Was uns die Weltbank geben könnte, in: Der Volkswirt, 7. Jahrg., Nr. 14, v. 4. 4. 1953, S. 15.

Ein wesentlich günstigeres Bild ergibt sich allerdings, wenn man untersucht, in welchem Umfang die Exportwirtschaft der Bundesrepublik an Entwicklungsprojekten, die von der Weltbank finanziert wurden, beteiligt war. Bis 1953 betrug der deutsche Lieferanteil im Durchschnitt nur etwa 2,3%. Er hat sich jedoch seither wesentlich erhöht und belief sich im Geschäftsjahr 1955/56 sogar auf 14,1% (= \$ 32 Mill.). Den bisherigen Einzahlungen der Bundesrepublik von \$ 21,47 Mill. stand am 30. 6. 1956 ein Betrag von \$ 94,8 Mill. gegenüber, der insgesamt durch die Weltbank an deutsche Firmen ausgezahlt worden war 19). Die Bundesrepublik ist somit nach den USA das zweitgrößte Lieferland für Weltbankprojekte geworden. Die DM-Beträge, die über die Einzahlungen Deutschlands hinaus erforderlich waren, wurden von der Weltbank hauptsächlich gegen US-\$ oder Schweizer Franken angekauft. So wurden bereits bei dem ersten Kredit, an dem sich die Bundesrepublik im Februar 1953 beteiligte, DM gegen US-\$ angekauft. Die Bundesrepublik hatte damals innerhalb einer 30-Millionen-Dollar-Anleihe in europäischen Währungen an Jugoslawien DM 13 Mill. ihrer bei der Weltbank eingezahlten DM-Beträge freigegeben, während weitere DM 13 Mill. von der Bank gekauft worden waren. Durch die Vergebung der Anleihe in europäischen Währungen erwartete man eine Verbesserung der dollarschwachen jugoslawischen Zahlungsbilanz 20).

Die Gründe für das ausgezeichnete Abschneiden der deutschen Industrie bei Weltbankprojekten dürften in der relativ günstigen Wettbewerbslage zu suchen sein, in der sich die Bundesrepublik seit einigen Jahren befindet 21).

Von der Exportindustrie wird natürlich auf eine beschleunigte Einzahlung der deutschen Subskriptionsquote durch den Bund gedrängt, ein Wunsch, der sich vor allem deshalb vertreten läßt, weil die Weltbank dadurch größere DM-Beträge ausleihen könnte, was einerseits dem deutschen Export von Anlagegütern zugute käme, andererseits den Devisenvorrat der BfL nicht erhöhen würde. Nach dem bisherigen Plan sind für die Jahre 1956 und 1957 Zahlungen in Höhe von je DM 30 Mill. und für die Jahre 1958—1963 Beträge von jeweils DM 22,6 Mill. vorgesehen.

19) Vgl. Weltbank, Eleventh Annual Report, 1955—1956, S. 17 u. 64.

20) Vgl. Weltbank, Eighth Annual Report, 1952—1953, S. 27; „Was von der Weltbank zu erwarten ist“, in: DZ, Nr. 13, v. 14. 2. 1953. — Da Weltbankanleihen in derselben Währung, in der sie vergeben werden, zurückzahlen sind, hätte eine Anleihe von US-\$ Jugoslawien die größten Schwierigkeiten bei der Rückzahlung bereitet.

21) Vgl. S. 12 f dieser Arbeit.

Eventuell könnte sogar eine Erhöhung des deutschen Anteils am Aktienkapital der Bank in Erwägung gezogen werden, da das autorisierte Kapital der Weltbank noch nicht voll gezeichnet ist. Auf die Möglichkeit der Auflegung einer Weltbankanleihe in Deutschland werden wir im letzten Kapitel noch zu sprechen kommen.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Bundesrepublik bisher zwar noch keine direkten Weltbankkredite erhalten konnte, der deutschen Exportindustrie wurde jedoch durch die Einschaltung der Weltbank zu einer Vielzahl von lohnenden Aufträgen verholfen.

Eine weitere internationale Institution, durch welche die langfristige Exportfinanzierung unterstützt werden kann, ist die International Finance Corporation (IFC). Sie wurde zuerst im Bericht des United States International Development Advisory Board an den Präsidenten der Vereinigten Staaten im März 1951 in Vorschlag gebracht 22). In den folgenden Jahren beschäftigte sich die Weltbank mit diesem Projekt. Es fehlte jedoch noch an der Bereitschaft der Länder, die für die Zeichnung des größeren Teils des Kapitals in Frage kamen 23). Schließlich wurden von der Weltbank die "Articles of Agreement of the International Finance Corporation" ausgearbeitet und den Mitgliedern der Weltbank im April 1955 vorgelegt.

In Article I wurde der Zweck der IFC festgehalten: "The purpose of the Corporation is to further economic development by encouraging the growth of productive private enterprise in member countries, particularly in the less developed areas, thus supplementing the activities of the International Bank for Reconstruction and Development" 24). Eine spezielle Unterstützung der privaten Industrie schien besonders deshalb geboten, weil bei Anleihen der Weltbank an Privatfirmen eine Staatsgarantie erforderlich ist. Dieser Zwang führte dazu, daß einerseits Firmen aus Furcht vor staatlicher Einmischung in ihre Geschäfte keine Anleihen nahmen und andererseits die Staaten nur ungern eine Garantie hergaben, um sich nicht dem Vorwurf einseitiger Begünstigung auszusetzen 25). Diese Staatsgarantie ist bei der IFC nicht erforderlich.

Im Gegensatz zur Weltbank, die nur festverzinsliche Darlehen gewähren darf, stellt die IFC auch Risikokapital (venture capital) zur Verfügung 26). Durch diese Bestimmung ist es der IFC möglich, sich am Gewinn zu beteiligen. Allerdings ist ausdrücklich vorgesehen, daß die

22) Weltbank, The Proposed International Finance Corporation, 1955, S. 4.

23) Vgl. Weltbank, Ninth Annual Report, 1953—1954, S. 44.

24) Weltbank, Articles of Agreement of the International Finance Corporation and Explanatory Memorandum, 1955, S. 3.

25) Vgl. Weltbank, The Proposed IFC, 1955, S. 5.

26) Ebenda.

IFC kein Kapital in Aktien anlegen darf. Ein weiterer wesentlicher Artikel bestimmt, daß die IFC ihre Anlagen — ähnlich wie die Weltbank — an private Investoren abtreten kann und sogar soll, falls sich passende Gelegenheiten ergeben 27).

Das genehmigte Grundkapital der Gesellschaft, das in Gold oder US-\$ eingezahlt werden muß, beträgt \$ 100 Mill. Die "Articles" sehen vor, daß die IFC gegründet werden soll, wenn mindestens 30 Regierungen wenigstens 75% des Kapitals gezeichnet haben 28). Nachdem am 20. 7. 1956 31 Länder zusammen \$ 78,37 Mill. gezeichnet hatten, war diese Forderung erfüllt und die IFC konnte am 24. 7. 1956 ihre Tätigkeit aufnehmen 29). Die Bundesrepublik trat am 20. 7. 1956 mit einer Kapitalquote von rd. \$ 3,65 Mill. der IFC bei. Die größten Aktionäre sind 30):

	Mill. \$
U.S.A.	35,16
United Kingdom	14,40
China	6,64
Frankreich	5,81
Indien	4,43
Bundesrepublik	3,65

Neben dem gezeichneten Kapital soll die IFC — ähnlich wie die Weltbank — auch die Möglichkeit haben, durch Emission von Anleihen an den internationalen Kapitalmarkt heranzutreten.

In Anbetracht der kurzen Tätigkeit lassen sich heute natürlich noch keine festen Aussagen über die IFC machen. Jedenfalls werden sich aber die Kreditgewährungen der Gesellschaft in den westeuropäischen Industriestaaten durch zusätzliche Investitionsgüterexporte bemerkbar machen. Es bietet sich also durch den Beitritt der Bundesrepublik zur IFC eine weitere Möglichkeit, Mittel für die Ausfuhrfinanzierung zu erhalten.

Durch die Einschaltung der beiden internationalen Institutionen ergeben sich außerdem — im Vergleich zu den oben beschriebenen Finanzierungsmethoden — völlig neue Perspektiven für die langfristige Exportfinanzierung. Zwar liegen bei der Weltbank und der IFC grundsätzlich ebenfalls inländische Mittel vor, wenn man bedenkt, daß beide mit den Geldern der einzelnen nationalen Regierungen arbeiten. Wie wir sahen, wurden aber darüber hinaus z. B. für die Bundesrepublik erhebliche Beträge von DM angekauft. In diesem Falle wurde also die deutsche

27) Article III Section 3, Vi.

28) Article IX Section 1.

29) Vgl. Weltbank, Eleventh Annual Report, 1955—1956, S. 27.

30) Weltbank, The Proposed IFC, 1955, S. 11 und 12.

Investitionsgüterausfuhr mit ausländischen Mitteln finanziert, die zudem sofort zufließen, während bei der AKA-Finanzierung erst nach Ablauf der Kreditfrist ein Devisenzufluß einsetzt.

Von ausschlaggebender Bedeutung für den Exporteur sind jedoch folgende zwei Punkte: Dadurch, daß der Importeur sich an die Weltbank wendet, um einen Kredit zu erhalten, wird die Finanzierungslast praktisch vom Exporteur genommen. Darüberhinaus erfolgt eine relativ schnelle Lösung der Lieferfirmen aus dem Engagement. Bei der Finanzierung durch die AKA haftet der Exporteur noch jahrelang, wodurch er in seinen finanziellen Dispositionen empfindlich beeinträchtigt wird 31).

Wir finden also bei Projekten, die von der Weltbank oder von der IFC finanziert werden, Ansätze zu einer völlig neuen Finanzierungsmethode für langfristige Exporte, die in Zukunft noch größere Bedeutung erlangen dürfte: Der Finanzierungsträger ist eine internationale Institution, die mit den Geldern der nationalen Mitgliedsregierungen arbeitet. Röpke hat hierfür den Ausdruck „internationale Zwangskapitalbildung“ geprägt, da in erster Linie Steuergelder verwandt werden 32).

31) Vgl. auch S. 92 f dieser Arbeit.

32) Wilhelm Röpke, a. a. O., S. 105 ff.

6. KAPITEL

Die Gefahren der langfristigen Exportfinanzierung.

Wenn hier von den Gefahren der Exportfinanzierung die Rede sein soll, dann ist dabei ausschließlich an die Exportfinanzierung in der heute üblichen Form gedacht 1). Beim Studium der Literatur über das Thema der langfristigen Exportfinanzierung fällt auf, daß sich der größte Teil der Autoren nach 1945 mit einem kurzen Verweis auf die Lage vor 1914 zufrieden gibt und dann sofort daran geht, mit allen Mitteln auf eine Verstärkung der Exportfinanzierung zu dringen. Auch Stellen außerhalb der Industrie sprachen sich für eine Vergrößerung des Finanzierungsvolumens aus 2). Dabei wird allenthalben nur die Frage untersucht, wie der vorhandene Kreditspielraum hinsichtlich Höhe und Laufzeit für langfristige Kredite erweitert werden kann. Sehr selten wird dagegen auch von den Gefahren gesprochen, die diese übermäßige Gewährung von Kreditfristen mit sich bringt. Doch darf diese Seite des Problems unter keinen Umständen vernachlässigt werden.

Die Gefahren, die sich aus der heute üblichen Form der langfristigen Exportfinanzierung ergeben, können in zwei Gruppen geteilt werden. Es sind einmal die Gefahren, die bei den kreditnehmenden Ländern entstehen — also in erster Linie bei den unterentwickelten Ländern — und damit unmittelbar auch die kreditgebenden Länder betreffen. Zum anderen sind es die Gefahren, die durch eine allzulange Kreditgewährung für die kreditgebenden Länder direkt entstehen.

a) Die Gefahren, die bei den kreditempfangenden Ländern entstehen.

Die Gefahren, die sich aus der langfristigen Exportfinanzierung im Hinblick auf die unterentwickelten Länder ergeben, beruhen ganz allgemein ausgedrückt darauf, daß man vergißt, daß eine Entwicklung stets Zeit in Anspruch nimmt, daß sie vor allem organisch verlaufen muß,

1) Es soll hier also weder die Zeit vor dem 1. Weltkrieg noch die im Ansatz vorhandene Finanzierungsmethode durch internationale Institutionen betrachtet werden.

2) Vgl. „Blücher: Exportfinanzierung konzentrieren und intensivieren“, in: VWD-Ausland, Frankfurt, Nr. 7/56, v. 8. 1. 1956.

indem sie alle Teile einer Wirtschaft gleichmäßig erfaßt und nicht einzelne Zweige auf Kosten anderer bevorzugt betrifft. Der Versuch mancher Länder, einen Entwicklungsprozeß, zu dem die westeuropäischen Industriestaaten rund zwei Jahrhunderte benötigt haben, in wenigen Jahrzehnten nachzuholen, war in allen Fällen von vorneherein zum Scheitern verurteilt. Ganz abgesehen von den soziologischen Voraussetzungen, die sich nur sehr langsam bilden und viel Geduld erfordern, ist jede wirtschaftliche Entwicklung zwangsläufig mit Anpassungsschwierigkeiten verbunden. Diese müssen sich steigern, sobald man den Prozeß zu beschleunigen oder zu überstürzen versucht. Eine Entwicklung ist dann nicht mehr als organisch zu betrachten, wenn Investitionen, die mit Hilfe von ausländischen Lieferantenkrediten vorgenommen wurden, sich später als unzweckmäßig herausstellen und in keiner Weise den erhofften Erfolg zeitigen. Die Gründe, weshalb Investitionen nicht zu der erwünschten Produktionssteigerung führen, sind in verschiedenen, für die unterentwickelten Länder charakteristischen Merkmalen zu finden.

Es ist in erster Linie das Bevölkerungsproblem, das bei der Investitionsplanung allzu leicht übersehen wird. Die Mehrzahl der unterentwickelten Länder leidet nämlich bereits heute an einer Überbevölkerung, die durch eine hohe Geburtenziffer noch verstärkt wird. Besonders in der Landwirtschaft tritt die Überbevölkerung stark zutage. In der angelsächsischen Literatur wurde dafür der Ausdruck "disguised unemployment" geprägt³⁾. Hierunter versteht man einen besonderen Zustand der Unterbeschäftigung: Ein großer Teil der in der Landwirtschaft tätigen Bevölkerung könnte anderen Beschäftigungen nachgehen, ohne daß sich an der Ergiebigkeit der landwirtschaftlichen Produktion etwas ändern würde. Wichtig ist dabei, daß eine Änderung der bestehenden landwirtschaftlichen Technik keine Voraussetzung hierfür darstellt. Das Hauptanliegen der übevölkerten Staaten muß also darin bestehen, zunächst für eine großangelegte Überführung der ländlichen Überschußbevölkerung in andere Arbeitsgelegenheiten zu sorgen. Gleichzeitig muß aber auch an eine Verbesserung der landwirtschaftlichen Technik herangegangen werden, um die Nachfragesteigerung nach Nahrungsmitteln, die sich aus einem erhöhten Gesamteinkommen ergibt, befriedigen zu können.

"Die große Schwierigkeit bei der Überführung der Landbevölkerung in industrielle Beschäftigungen besteht darin, die richtigen Industriezweige zu finden, die gefördert werden müssen. Die Auswahl der Industriezweige wurde oft mehr von nationalistischen als von wirtschaftlichen Erwägungen geleitet. Das führte manchmal zum Aufbau von

3) Vgl. im folgenden: Ragnar Nurkse, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953, S. 32 ff.

Industrien, denen die natürliche Rohstoffbasis im Lande fehlte 4), so daß die Rohstoffe oder Ausgangsprodukte erst einmal vom Ausland eingeführt werden mußten. Des öfteren wurden auch Industrien in unterentwickelten Ländern gegründet, deren Produkte in den betreffenden Ländern nur einen sehr geringen Absatz fanden, so daß der Bedarf an den neuen Erzeugnissen von der erstellten Kapazität bereits nach kurzer Zeit für eine längere Periode gedeckt werden konnte. So führt Nurkse das Beispiel von Chile an, "where it has been found that a modern rolling mill, which is standard equipment in any industrial country, can produce in three hours a sufficient supply of a certain type of iron shapes to last the country for a year... In some cases foreign branch plants which had been established in certain Latin American countries were subsequently withdrawn because it was found that the local market was too small to make their operation profitable" 5).

Überhaupt ist die Verwendung von kapitalintensiven Produktionsweisen nicht immer sehr geeignet, wenn in einem Land reichliche und billige Arbeitsreserven vorhanden sind, aber das Kapital äußerst knapp ist 6). Durch die Einführung von Industrien mit modernen arbeitssparenden Maschinen werden nur wenige Arbeiter beschäftigt und es kann sich im Land selbst kein breiter Markt entwickeln, der die neuen Produkte aufnimmt. Zudem wurde auch das Bildungsniveau der Bevölkerung oft nicht in Rechnung gestellt, als man das Gewicht zu sehr auf die Erstellung von hochmodernen und komplizierten Produktionsanlagen legte. In vielen Fällen fehlte es nämlich an den spezialisierten Arbeitskräften für die Bedienung der modernen Maschinen. Nurkse weist darauf hin, daß „ideally capital equipment imported into underdeveloped countries should be specially designed for the factor proportions prevailing in these countries“. Er gibt jedoch zu, daß eine Gegenwirkung eintritt "by the cheapness of equipment made by mass-production methods predominantly for the enormous domestic market in the United States" 7).

Häufig wird auch der Fehler gemacht, bei der Entwicklung einseitig die Industrie zu unterstützen, während hinsichtlich der landwirtschaftlich nutzbaren Fläche nichts oder nur wenig unternommen wird. Während z. B. im vergangenen Jahrhundert die Industrialisierung in Deutschland mit einer Rationalisierung der Landwirtschaft, d. h. mit erhöhten Bodenerträgen und vor allem auch mit vergrößerter Produktion von Vieherzeugnissen verbunden war, ist dies heute bei den unterentwickelten

4) Vgl. Hermann Jannsen, a. a. O., S. 8.

5) Ragnar Nurkse, a. a. O., S. 7.

6) Derselbe, a. a. O., S. 45.

7) Ebenda.

Ländern meist nicht der Fall. Bei der hohen Bevölkerungszahl muß sich diese Vernachlässigung dann so auswirken, daß die Nahrungsmittelbasis zu klein wird und das Land noch zusätzlich zu den industriellen Einfuhren auf den Import von Nahrungsmitteln angewiesen ist. Die bedeutende Schwierigkeit für die unterentwickelten Länder besteht aber gerade darin, daß sie häufig nicht in der Lage sind, ihren Importen von Investitionsgütern einen gleich großen Strom von Exportgütern (Rohstoffe oder Agrarprodukte) gegenüberzustellen, so daß sich ihre Zahlungsbilanz nie in einem Gleichgewicht befindet.

Diese eben geschilderten Fehlplanungen und Fehlinvestitionen führen in vielen Ländern zu erheblichen Schwierigkeiten. So wird z. B. von der Türkei berichtet, daß in einigen Branchen einzelne Werke stillliegen, „weil ihre Ausrüstung erneuerungsbedürftig ist, die benötigten Rohstoffe nicht beschafft werden können oder die Energieversorgung unzureichend ist“ 8). Es bedarf wohl keiner ausführlichen Erklärung, daß die Auswirkungen dieser Fehlinvestitionen unmittelbar auch auf das kreditgewährende Land wirken, sei es, daß lediglich die individuellen Schuldner zahlungsunfähig werden, sei es, daß das ganze Land in Zahlungsschwierigkeiten gerät. Letzteres ist besonders dann häufig der Fall, wenn die Kreditpolitik im Schuldnerland auf eine Politik des billigen Geldes hinausläuft, die dann unweigerlich eine Inflation zur Folge hat und so die Zahlungsbilanzschwierigkeiten vergrößert.

Es drängt sich an dieser Stelle die Frage auf, weshalb diese Gefahren speziell mit dem heute gebräuchlichen Exportfinanzierungssystem, also mit den von der Exporteurseite allzu reichlich gewährten Krediten verbunden sein sollen. Ist es nicht denkbar, daß auch in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg durch internationale Anleihen Projekte finanziert wurden, die nicht rentabel waren, oder daß man Industrien aufbaute, die dem Entwicklungsstadium des betreffenden Landes nicht angemessen waren? Hierzu wäre zu sagen, daß selbstverständlich bereits damals die eben geschilderten Gefahren bestanden, aber in einer wesentlich abgeschwächten Form. Da früher die Finanzierungsseite selbständig war, ist es erklärlich, daß das zu finanzierende Projekt zuerst genauestens geprüft wurde, bevor man daranging, Obligationen zur Zeichnung aufzulegen. Heute dagegen verleitet vielfach der Anreiz zum Abschluß eines Geschäftes den Exporteur, nicht die nötige Sorgfalt zu wahren. Oft sind die Wünsche, die von den unterentwickelten Ländern zwecks Erstellung von Industrien vorgetragen werden, vom Standpunkt eines objektiven Betrachters keineswegs zu bejahen. Trotzdem kommt ein Abschluß zustande, da der Exporteur angesichts der scharfen ausländischen Konkurrenz in erster Linie bestrebt ist, den Auftrag zu erhalten.

8) Klaus Billerbeck, „Noch keine Gesundung am Bosphorus“, in: Der Volkswirt, 10. Jahrg., Nr. 1, v. 7. 1. 1956, S. 17.

Daß der Gefahrenherd heute jedoch von manchen Seiten genau erkannt wird, beweist z. B. die Tatsache, daß sich die Weltbank einen umfassenden Expertenstab zugelegt hat. Jedes Projekt wird somit einer genauen Prüfung unterzogen, bevor es von der Bank gebilligt wird.

Neben dem eben geschilderten Gefahrenkreis, der — allgemein ausgedrückt — darin besteht, daß einer unorganischen Entwicklung durch die Gewährung von Kreditfristen Vorschub geleistet wird, können infolge des gegenwärtig üblichen Finanzierungssystems noch andere Gefahren bei den unterentwickelten Ländern entstehen. Es handelt sich hierbei um eine übergroße Belastung der Zahlungsbilanz dieser Länder infolge des Zusammentreffens von vielen Amortisationsquoten.

Wie bereits gezeigt wurde, liegt der extreme Fall der Bezahlung von Investitionsgütern dann vor, wenn die Tilgung der Schuld durch die Erträge der neuen Anlagen erfolgt 9). Bei den heute üblichen Kreditfristen von 4—5 Jahren ist dies jedoch nicht möglich. Das kreditempfangende Land ist gezwungen, die aufgenommenen Kredite zu einem Zeitpunkt zurückzuzahlen, an dem sich die neuerstellten Anlagen sozusagen noch nicht „bezahlt gemacht haben“. Die einzelnen Zahlungsraten werden auf eine relativ kurze Zeit zusammengedrängt und belasten dadurch die Zahlungsbilanz. Außerdem entsteht eine „Finanzierungslücke, deren Umfang durch den zeitlichen Abstand zwischen Kreditauslauf einerseits und Zeitpunkt der Sozialproduktsteigerung andererseits bestimmt wird“ 10). Es wäre also bei Investitionskrediten an unterentwickelte Länder doch am zweckmäßigsten, die Amortisationen mit den Erträgen zu koordinieren. In der Zeit vor 1914 konnte man die Rückzahlung einer Anleihe so berechnen, daß sie automatisch aus den Investitionserträgen erfolgte, vorausgesetzt allerdings, daß die Investition den Erwartungen entsprach. Dieser Gefahrenkomplex war also in der damaligen Zeit nicht gegeben. Auch neuerdings ist man in den USA bestrebt, keine Finanzierungslücke eintreten zu lassen, wie aus den von der Eximbank aufgestellten Tilgungsplänen für vergebene Kredite ersichtlich ist. Wir werden auf eine mögliche Verlängerung der Kreditfristen in Ausnahmefällen im letzten Kapitel noch genauer zu sprechen kommen. Wie wir bereits sahen, war aber eine derartige Bindung von Kapitalteilen bisher bei unserer heutigen Kapitalmarktlage nicht tragbar, weshalb man sich zu der bekannten Zwischenlösung entschloß. Allerdings mußten dabei die eben beschriebenen Gefahren mit in Kauf genommen werden.

9) Vgl. S. 18 dieser Arbeit.

10) A. Feest, Gefahren der Exportfinanzierung, in: Deutsche Devisen-Rundschau, 5. Jahrg., Nr. 6, Juni 1955, S. 101.

Daß diese Gefahren bis heute noch nicht in vollem Umfange akut geworden sind, führt Feest darauf zurück, daß es den unterentwickelten Ländern bisher möglich war, Gold- und Dollarzahlungen an die europäischen Industrieländer zu tätigen. Diese Beträge stammen jedoch nicht aus „vorausgegangenen echten Ausfuhrüberschüssen, ... sondern sie entstammen im wesentlichen der amerikanischen Kredithilfe an diese Länder" 11). Da die amerikanische Hilfe nur als vorübergehende Maßnahme anzusehen ist, ist es demnach für die weitere Industrialisierung der unterentwickelten Länder von grundlegender Bedeutung, ob es ihnen gelingen wird, sich die für die Bezahlung von fälligen Tilgungsraten benötigten Devisen durch Ausfuhrüberschüsse zu sichern.

Dieser Gefahrenkomplex wird besonders von Feest hervorgehoben. Feest mißt diesem Problem im Zusammenhang mit der binnenwirtschaftlichen Situation solche Bedeutung bei, daß er die deutsche Kreditgewährung an unterentwickelte Länder eingeschränkt sehen möchte. Die Lage in der Bundesrepublik sieht Feest folgendermaßen 12): Als äußerst bedenkliches Kennzeichen erscheint ihm die Disproportionalität der Geld- und Sachvermögensbildung der deutschen Volkswirtschaft. Die Wirtschaft hätte durch Verschuldung eine erhebliche Ausweitung der Sachvermögensbildung herbeigeführt, dabei aber die Geldvermögensbildung vernachlässigt. Außerdem hätten sich Verschiebungen der Geldvermögensbildung ergeben, indem zwar im außerwirtschaftlichen Bereich eine starke Geldvermögensbildung stattgefunden hätte, dagegen die Geldvermögensbildung der Wirtschaft zurückgegangen wäre. Bei einem rückläufigen Export, der sich durch das außenwirtschaftliche Ungleichgewicht der unterentwickelten Länder ergeben könnte, müsse sich die Wirtschaft dem Inland im verstärkten Maße zuwenden, wofür eine Neuverschuldung notwendig sei. Die bestehende Disproportionalität erscheint ihm aber als ein Hemmnis für eine Neuverschuldung. Die Banken wären nämlich nicht bereit, im wünschenswerten Maße die Finanzierung zu übernehmen. Widerstände ergäben sich „ganz besonders solange vom Kreditmarkt her... wie die öffentliche Hand zur anhaltend überstarken Geldvermögensbildung gezwungen ist" 13). Er kommt zu dem Schluß, daß bei rückläufigen Außenhandelsüberschüssen die Umstellung der Wirtschaft auf Inlandsinvestitionen am Finanzierungsproblem scheitern müßte. Dieser Umstand hätte dann „konjunkturellen Verfall, zumindest aber konjunkturelle Stagnation" zur Folge 14). Feest sieht es daher als unsere erste Aufgabe an, nicht verstärkt Kredite an unter-

11) A. Feest, a. a. O., S. 102.

12) Derselbe, a. a. O., S. 101 ff.

13) Derselbe, a. a. O., S. 102.

14) Ebenda.

entwickelte Länder zu gewähren, sondern die Entwicklung der heimischen Binnenwirtschaft voranzutreiben. Eine weitere Verfolgung der gegenwärtig geläufigen Exportfinanzierungsformen hält er für sehr bedenklich. Er tritt vielmehr für einen Abbau der öffentlichen Garantien ein.

Wenn wir auch mit Feest hinsichtlich der zahlungsbilanzmäßigen Gefahren bei den unterentwickelten Ländern übereinstimmen, so können wir doch seinen Ausführungen und Folgerungen für die Bundesrepublik nicht zustimmen. Es scheint uns fraglich, ob die Gefahren sich wirklich in der von Feest beschriebenen Weise auswirken müssen. Sollte tatsächlich ein Rückgang des Exportes eintreten und die Wirtschaft gezwungen sein, sich in verstärktem Maße dem Binnenmarkt zuzuwenden, dann stehen der Notenbank immer noch geeignete Mittel zur Verfügung, um eine erwünschte Kreditnahme der Wirtschaft zu ermöglichen. Da Feest in der reichlichen Kreditgewährung die Ursache unserer Außenhandelsüberschüsse sieht, deren Rückgang zu den beschriebenen Gefahren führen müsse, wäre zu untersuchen, ob das Exportvolumen nicht stabil gehalten werden kann. Dies könnte durch Vermeidung von Fehlinvestitionen, Auswahl der Länder, denen Kredite gewährt werden, kurz durch Vermeidung der Gefahren geschehen, die wir am Anfang dieses Kapitels beschrieben haben. Grundlegend scheint uns in diesem Zusammenhang aber doch die Frage, ob ein hoher Export für Deutschland erforderlich ist oder nicht. Dazu haben wir bereits in der Einleitung Stellung genommen.

Zusammenfassend sei folgendes festgestellt: Die Lage, in der sich die meisten unterentwickelten Länder heute befinden, kann nicht einfach mit jener der westeuropäischen Industrieländer am Anfang der industriellen Revolution gleichgesetzt werden. Ausgebildete Märkte, ein wohlhabender Mittelstand, relativ stabile politische Verhältnisse u. a. m. erleichterten damals die Industrialisierung. Völlig fehlschlagen muß jedoch eine Gleichsetzung der unterentwickelten Länder mit den heute hochindustrialisierten Staaten, indem man glaubt, die in den letzteren angewandten Produktionsmethoden ohne weiteres auf die weniger entwickelten Gebiete übertragen zu können. Bei der Kreditgewährung ist daher in erster Linie darauf zu achten, daß sich die Investitionen sinnvoll in den Aufbau des betreffenden Landes eingliedern lassen. Welche Auswege hinsichtlich der Problematik der gegenwärtigen Kreditkrise in Frage kommen, werden wir im letzten Kapitel behandeln.

b) Die Gefahren, die bei den kreditgewährenden Ländern entstehen.

Wie wir gesehen haben, erfolgt heute die langfristige Exportfinanzierung zum größten Teil durch die Banken oder spezielle staatliche Institutionen. Bei der Finanzierung durch die Banken bestehen Gefahren insofern, als die Banken durch eine allzulange Festlegung der Gelder in Liquiditätsschwierigkeiten geraten können. Es geht hier also um die übermäßige Ausdehnung der Kreditfazilitäten seitens der Banken, nicht aber seitens der staatlichen Institutionen. Bei letzteren ist — meist im Rahmen von Plafonds — jederzeit ein Rückgriff auf die Notenbank möglich. Für die deutsche Situation stellt der Plafond A der AKA einen Sonderfall dar, da diese Kredite beim Zentralbanksystem zwar nicht rediskontierbar, dagegen aber lombardierbar sind 15).

Die von den Industrieländern gewährten Kreditfristen haben unter dem Druck der internationalen Konkurrenz in den letzten Jahren ganz erheblich zugenommen. Bei den westeuropäischen Industrieländern, besonders bei Deutschland, Großbritannien und Frankreich konnte man beobachten, wie jeweils die größeren und längeren Kreditfristen des Auslandes zum Anlaß genommen wurden, um selbst größere Zugeständnisse zu erlangen. Für diese Situation hat sich in letzter Zeit die Bezeichnung „kalter Kreditkrieg“ gebildet. Dabei sind die Vorwürfe, die gegenseitig erhoben werden, vielfach keineswegs durch die bestehenden Tatsachen gerechtfertigt. So beklagten sich die englischen Exporteure über „die außergewöhnlichen Kreditangebote“ der deutschen Exportwirtschaft 16). Deutschland warf seinerseits England vor, daß es in zu großem Stile den Exporteuren entgegenkomme 17). Schließlich nahm die Credit Insurance Association Ltd. im Jahre 1954 eine Untersuchung vor, die ergab, daß "today the British manufacturer is at least as competitive on credit terms as his German rival" 18). Am Schluß des Berichtes wird jedoch darauf hingewiesen, "that British industry cannot afford to underestimate the seriousness of German competition" 19).

Wir wollen hier der Frage, wer nun wirklich die längsten Kredite gibt, nicht weiter nachgehen, sondern nur untersuchen, inwieweit mit einer solchen Kreditgewährung besondere Gefahren verbunden sind.

15) Vgl. S. 50 dieser Arbeit.

16) Vgl. „Fanfaren des Exports“, in: Der Volkswirt, 6. Jahrg., Nr. 19, v. 10. 5. 1952, S. 8.

17) Vgl. „Exportkredit mit neunjähriger Laufzeit“, in: Der Volkswirt, 8. Jahrg., Nr. 16, v. 17. 4. 1954, S. 7—8.

18) The Credit Insurance Association Ltd., German Competition, London 1954, S. 11.

19) The Credit Insurance Association Ltd., a. a. O., S. 18.

Über die Beurteilung der übermäßigen Kreditfristen seitens der Banken ist man verschiedener Ansicht. Mit der Problematik der Exportkreditgewährung durch die deutschen Kreditbanken befaßte sich der Bundesverband des privaten Bankgewerbes bereits mehrmals in seinen Jahresberichten. Er bejahte schon frühzeitig die Notwendigkeit eines Verzichtes auf sofortigen Zahlungseingang beim Auslandsgeschäft²⁰⁾. Allerdings kam er 1954 zu dem Schluß, daß die Banken bereits alles für die Exportfinanzierung tun, was in ihrer Macht steht. Der Bundesverband führte dabei folgende Argumente ins Feld, weshalb die deutschen Kreditbanken unter keinen Umständen größere Beträge für die Finanzierung langfristiger Geschäfte zur Verfügung stellen könnten²¹⁾. Im Vergleich zu den ausländischen Banken, bei denen das Eigenkapital ca. 5—8% des Bilanzvolumens ausmache, belaufe sich das Eigenkapital bei den Nachfolgeinstituten nur auf 3—4%. Der Grund liege in der Währungsreform. Zur Deckung der den Banken auch nach der Währungsreform verbliebenen Passiva hätten die Kreditbanken „praktisch immobile und ungenügend verzinste Forderungen“²²⁾ gegen den Bund erhalten, deren Anteil 7—12% am Bilanzvolumen betrage. Daher verfügten die Banken über eine eingeschränkte Liquidität. Schließlich hebt der Verband noch hervor, daß die Banken nach der Währungsreform vielfach formell kurzfristige Kredite geben mußten, die dann als Investitionskredite verwandt wurden. Der Bundesverband betrachtet es daher als eine Leistung, daß nach dem Stand vom 1. Quartal 1954 sich langfristige Exportgeschäfte in der Höhe von rd. DM 2 Mrd. in der Abwicklung befunden hätten. „Wenn auch der weitaus größte Teil der Fälligkeiten sich auf die Jahre 1954 bis 1956 verteilt, so wird, selbst wenn man unterstellt, daß 60—90% dieser Kredite vorfinanziert sind und die Kreditinanspruchnahme bei den einzelnen Geschäften zeitlich stark getrennt ist, noch immer ein Kreditvolumen von etwa DM 1 Mrd. zusätzlich beansprucht“²³⁾. Durch die Gegenüberstellung dieser Summe und der Termin- und Spareinlagen der Kreditbanken, die Ende März 1954 rd. DM 6 Mrd. betrugen²⁴⁾, kam der Bundesverband dann zu dem Ergebnis,

20) Vgl. Bundesverband des privaten Bankgewerbes, Bericht für das Geschäftsjahr 1952, S. 88.

21) Vgl. Bundesverband des privaten Bankgewerbes, Bericht über das Geschäftsjahr 1953 (abgeschlossen 31. Juli 1954), S. 87 ff.

22) Ebenda.

23) Ebenda.

24) Der Bundesverband weist zur Erklärung dieser Summe darauf hin, daß die Laufzeit der befristeten Einlagen (Fest- und Kündigungsgelder) 4 Jahre selten übersteigt. Der Schwerpunkt liegt vielmehr bei einer Kündigungsfrist zwischen 6 und 12 Monaten.

daß eine Erhöhung der von den Banken für die Exportfinanzierung bereitgestellten Mittel unmöglich sei.

Dieselbe Meinung vertritt auch Jannsen, wenn auch nicht in dieser ausschließlichen Form 25). Vielmehr läßt er es dahingestellt, ob die Kreditbanken noch etwas größere Beträge aufbringen können. Dagegen spricht er sich ebenfalls gegen eine Verlängerung der Kreditfristen aus. Außerdem unterstreicht er besonders die Wirkung einer Erhöhung der langfristigen Engagements im Hinblick auf das wiedergewonnene Ansehen der deutschen Banken im Ausland. Er führt an, daß bereits heute deutsche Bankfachleute im Ausland der Kritik ausgesetzt wären, „welche sich auf das Vorhandensein zu langfristiger Engagements in den deutschen Bankbilanzen und die Außerachtlassung international gültiger Bankregeln bezieht“ 26).

In entschiedenem Gegensatz zu diesen beiden Ansichten steht natürlich die Forderung der Exportwirtschaft, die seitens der Banken für die langfristige Exportfinanzierung zur Verfügung gestellten Mittel zu erhöhen. Diese Forderung wird in erster Linie damit begründet, daß besonders in den Jahren 1954 und 1955 die Spareinlagen bei den Kreditinstituten gestiegen sind und bei den Termineinlagen eine Verschiebung zu längeren Fristen eingetreten ist. Hierfür seien einige Zahlen angeführt 27):

Termineinlagen von Nichtbanken bei den Kreditbanken in Mill. DM

Stand Ende Februar	Einlagen mit Kündigungsfrist bzw. Laufzeit von							
	1—3 Mo.		3—6 Mo.		6—12 Mo.		12 Mo. und mehr	
	W	Ö	W	Ö	W	Ö	W	Ö 28)
1952	1.014	269	1.008	218	475	150	417	179
1953	1.327	349	1.392	385	664	271	476	250
1954	1.063	292	1.059	350	1.429	401	872	413
1955	845	237	1.152	397	1.381	412	1.017	531

Es ist sehr schwierig, wenn nicht unmöglich, angesichts dieser entgegengesetzten Meinungen zu einem objektiven Urteil zu gelangen. Beide Seiten arbeiten nämlich mit stichhaltigen Argumenten.

25) Vgl. Hermann Jannsen, a. a. O., S. 12.

26) Derselbe, S. 13.

27) Quelle der Zahlen: Bundesverband des privaten Bankgewerbes, Bericht über das Geschäftsjahr 1954 (abgeschlossen 30. Juni 1955), Tabelle 10, S. 54.

28) W = Wirtschaft und Private,

Ö = Öffentlich-rechtliche Körperschaften.

So besteht die Begründung des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes durchaus zu Recht, daß sich nämlich die deutschen Banken durch die Währungsreform in einer — verglichen mit ausländischen Banken — wesentlich schwierigeren Situation befunden haben. Es ist daher als abwegig zu betrachten, wenn in Deutschland von amtlichen Stellen ausländischen Käufern Kreditfristen von 8 und mehr Jahren in Aussicht gestellt wurden, ohne daß vorher die Banken um ihre Meinung gefragt wurden 29). Durch solche Engagements würde die Kapitalkraft der Banken wirklich überfordert werden.

Ob die Kreditbanken aber in der Lage sind, heute größere Beträge für die bei der AKA üblichen Fristen zur Verfügung zu stellen, kann jedoch nicht ohne weiteres verneint werden. Die Einlagen bei den Banken haben sich seit 1952, dem Gründungsjahr der AKA, wesentlich erhöht. Wir haben auch bereits anhand von Zahlen sehen können, wie überaus vorsichtig z. B. die Politik der AKA hinsichtlich der Plafonds A/B bisher gewesen ist. Schließlich dürfen in diesem Zusammenhang auch die bereits erwähnten Besonderheiten des deutschen Geld- und Bankwesens 30) nicht vergessen werden. Aber auch wenn sich die Kreditbanken entschließen sollten, höhere Beträge langfristig anzulegen, bietet sich ihnen immer noch die Möglichkeit, das zusätzliche Kapital für binnenwirtschaftliche Zwecke auszuleihen. Es darf nicht übersehen werden, daß besonders seit der Erhöhung der Selbstbeteiligungsquote bei der Hermes-Kreditversicherung ein langfristiger Exportkredit im allgemeinen mit einem wesentlich größeren Risiko behaftet ist als ein Kredit für die Binnenwirtschaft.

Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß zwar gewichtige Argumente gegen die kategorische Ablehnung einer Vergrößerung des Exportfinanzierungsvolumens vorgebracht werden können; die liquiditätsmäßigen Gefahren, die sich aus der heute üblichen langfristigen Exportfinanzierung für die Banken ergeben, dürfen aber auf keinen Fall unterschätzt werden. Wir werden daher, wie wir bereits andeuteten, im letzten Kapitel auf die Frage zu sprechen kommen, wie die langfristigen Exportfinanzierungsmöglichkeiten erweitert werden können.

Es können aber noch in einer anderen Hinsicht Gefahren bei den kreditgebenden Ländern entstehen, nämlich durch inflatorische Tendenzen bei zu umfangreicher Kreditgewährung durch das Zentralbanksystem. Werden vom Zentralbanksystem in großem Stile langfristige Rediskontzusagen für Exportgeschäfte gewährt, dann kann das Kreditvolumen der

29) Vgl. Bundesverband des privaten Bankgewerbes, Bericht über das Geschäftsjahr 1953 (abgeschlossen 31. Juli 1954), S. 89.

30) Vgl. S. 41 dieser Arbeit.

Kreditbanken zu sehr ausgeweitet werden. Es ist wichtig, daß diese Gefahren auch akut werden können, ohne daß Ausfuhrüberschüsse vorhanden sind, weil die langfristigen Exportkredite bekanntlich zuerst der Herstellung von Investitionsgütern dienen und während dieser Phase noch kein Export im engeren Sinne vorliegt. (Vgl. S. 18 dieser Arbeit.)

Um die Gefahren eines inflatorischen Effektes zu vermeiden, wurde in der Bundesrepublik der Rediskontplafond der AKA bei der BdL eng begrenzt und außerdem wurden allgemeine Rediskontlinien der Geschäftsbanken beim Zentralbanksystem geschaffen³¹⁾. Auch in Frankreich ist man sich dieser Gefahren bewußt³²⁾. Die Kreditbanken besitzen dort ebenfalls bestimmte Rediskontlinien. Die Wechsel, mit denen Auslandsgeschäfte finanziert werden, kommen aber erst dann zum Rediskont zur Notenbank, "... après avoir épuisé toutes les ressources du marché: pour y parvenir, en France, l'Institut d'Emission a imposé l'intervention obligatoire d'organismes appelés à gérer normalement des capitaux importants" ³³⁾.

Mit diesem Problem der Notenbankkredite hängt eng die Frage der Kreditgewährung an andere Staaten im Rahmen von Verrechnungsabkommen zusammen. Die Bundesrepublik hatte in den letzten Jahren mit verschiedenen Ländern bilaterale Abkommen geschlossen, denen zufolge ein gewisser „Swing“ eingeräumt wurde. Bis zu einer bestimmten Grenze konnte sich das Partnerland bei Deutschland (bzw. umgekehrt) verschulden. Die Notenbank verpflichtete sich, für die innerhalb der Swing-Grenze eingehenden Zahlungen die Exporteure durch Gutschrift der Beträge in inländischer Währung zu befriedigen. Bei den starken Ausfuhrüberschüssen der letzten Jahre, besonders bei den bilateralen Verrechnungsländern, mußte auch von dieser Einrichtung ein inflatorischer Druck ausgehen³⁴⁾. Es wurde des öfteren darauf hingewiesen, daß wir es uns nicht leisten können, durch diese „Exportfinanzierung der Notenbank“ Kapital zu exportieren. Es ist hierbei jedoch zu bedenken, daß es sich nicht um die in dieser Arbeit beschriebene Exportfinanzierung handelt. Man könnte höchstens in diesem Zusammenhang von einer „volkswirtschaftlichen Exportfinanzierung“ sprechen, die jedoch gesondert zu betrachten ist. Die Exporte müssen nämlich hier bereits auf irgendeine Weise finanziert worden sein, bevor der ausländische

31) Vgl. S. 47, Anmerkung 6 dieser Arbeit.

32) Vgl. Georges Commoy, a. a. O., S. 690 ff.; P. Turot, Techniques des échanges avec l'étranger: le crédit à l'exportation, in: Hommes et Techniques, 10. Jahrg., Nr. 109, Januar 1954, S. 57—59.

33) Georges Commoy, a. a. O., S. 690.

34) Warum diese Gefahr nicht eingetreten ist, haben wir bereits auf S. 12 gezeigt.

Schuldner den Betrag über seine Notenbank zur Verfügung stellte. Dabei kann es sich natürlich auch um kurzfristig finanzierte Konsumgüter handeln, die sofort bezahlt wurden. Wird ein über den Swing hinausgehender Betrag dadurch konsolidiert, daß im Gläubigerland eine besondere Kreditlinie mit fester Laufzeit eingerichtet wird, worüber dann die notleidenden Kredite³⁵⁾ abgewickelt werden, dann liegt allerdings ein Fall der heute üblichen Exportfinanzierung vor. Als Beispiel sei an die Kreditlinie bei der AKA erinnert, die von den Girozentralen errichtet wurde (PJ-Plafond)³⁶⁾. Sonst handelt es sich bei den Kreditgewährungen an ausländische Staaten um eine globale Exportfinanzierung des Staates, die erst sekundär auftritt und durch die bestehende Verrechnungstechnik verursacht wird. Selbstverständlich birgt eine zu freizügige Einräumung von Swingkrediten Gefahren in sich; diese sind jedoch von den oben genannten Gefahren, die durch eine primäre Kreditgewährung des Zentralbanksystems hervorgerufen werden, zu unterscheiden. In letzter Zeit wurde von der Bundesrepublik alles unternommen, um die teilweise beträchtlich über die Swinggrenze hinausgehenden Salden abzubauen. Bei einer Überinanspruchnahme des Swings hatte zwar die BdL die Exporteure meistens in das bekannte „Wartezimmer“ verwiesen, d. h. die BdL ließ die Exporteure auf Auszahlung warten, wodurch sie den Gefahren eines inflationistischen Druckes ausweichen konnte, dafür aber hatten die Exporteure liquiditätsmäßige Schwierigkeiten.

35) Es handelt sich hierbei um Geschäfte, die infolge der Verrechnungsschwierigkeiten nicht zu den ursprünglich vereinbarten Zahlungsbedingungen abgewickelt werden konnten. (Vgl. AKA, Geschäftsbericht 1953, S. 3).

36) Vgl. S. 51 dieser Arbeit.

7. KAPITEL

Auswertung der heutigen Situation.

Welche Möglichkeiten bestehen, die Gefahren zu vermeiden und zur alten Methode der Finanzierung zurückzukehren?

Nachdem wir uns eingehend mit der langfristigen Exportfinanzierung nach dem zweiten Weltkrieg beschäftigt haben und vor allem auch die Gefahren dieser Finanzierungsmethode untersucht haben, wollen wir im letzten Kapitel die Möglichkeit für eine Überwindung der Gefahren und eine Rückkehr zu der bewährten Form der Anleihefinanzierung prüfen.

Die Gefahren, die durch die allzulangen Lieferantenkredite bei den unterentwickelten Ländern entstanden sind, lassen sich u.E. am besten dadurch vermeiden, daß die verschiedenen kreditgewährenden Länder, also in erster Linie die westeuropäischen Industriestaaten und die USA, einsehen, daß sie sich durch die gegenseitige Überbietung in den Kreditfristen selbst schaden, und deshalb eine internationale Einigung anstreben. Den ersten Schritt zu einer Einschränkung der überspitzten Konkurrenz auf den Exportmärkten stellt ein Informationsaustausch über die Verschuldung dar.

Für diesen Austausch von Informationen setzte sich besonders das internationale Bankforschungsinstitut ein 1). Es schlug vor, daß sowohl von den kreditgewährenden als auch von den kreditempfangenden Ländern Angaben über die Kreditfristen an ein neutrales Organ gemacht werden. Durch die Weltbank nahm dieser Plan sodann konkrete Form an. Auf Initiative des Weltbankpräsidenten, Eugène Black, kamen mehrere Gläubigerstaaten zu einer Zusammenarbeit überein 2). Sie melden der Bank regelmäßig ihre nach Ländern und Fälligkeiten aufgegliederten Forderungen. Allerdings handelt es sich hierbei nicht um vollständige Angaben, sondern es werden nur die Forderungen aus Regierungskrediten unter 10 Jahren, die Forderungen auf Grund von Konsolidierungsvereinbarungen über aufgelaufene Transferrückstände und die durch eine staat-

1) Vgl. VWD-Ausland, Nr. 40/55, v. 16. 2. 1955.

2) Vgl. im folgenden: Wolfdieter Wabnitz, Informationsaustausch über mittelfristige Verschuldung, in: Der Volkswirt, 9. Jahrg., Nr. 37, v. 17. 9. 1955, S. 16 und 17.

liche Kreditversicherung gedeckten Forderungen der Bank übermittelt. Es fehlen in der Aufstellung also vor allem die privaten Kredite, die nicht durch die staatliche Kreditversicherung gedeckt wurden, sowie die Forderungen aus Regierungskrediten über 10 Jahre.

Wenn auch auf Grund dieser Statistik die Lage eines Schuldnerlandes nur unvollständig eingeschätzt werden kann, so stellt diese internationale Vereinbarung doch eine Hilfe für die kreditgewährenden Staaten dar. Eine Ausdehnung dieses Austausches auch auf die kreditempfangenden Staaten wäre allerdings wünschenswert. Bei Vorlage genauer Informationen würde die Gefahr ungesunder Investitionen kaum mehr bestehen. Ausgangspunkt bei der Untersuchung einer Neuinvestition würde in erster Linie die Zahlungsbilanzsituation des Schuldnerlandes sein. Es ließe sich auch leichter abschätzen, ob eine bestimmte Neuinvestition sinnvoll und vertretbar ist, oder ob anderen Projekten die Priorität gegeben werden soll. Damit wäre natürlich gleichzeitig dem Schuldnerland geholfen. Ergibt es sich, daß ein Land in zu hohem Maße verschuldet ist, dann könnten auf der Gläubigerseite entsprechende Maßnahmen getroffen werden, die einen weiteren Fluß von Investitionsgütern in dieses Land hemmen. Dies wäre z. B. durch Variierung der Selbstbeteiligungssätze bei der staatlichen Exportkreditversicherung möglich.

Was eine internationale Einigung über die Länge der Kreditfristen betrifft, so scheint uns dieses Ziel, abgesehen von den fast unüberwindlichen Schwierigkeiten, die sich seiner Verwirklichung entgegensetzen dürften, grundsätzlich nicht als erstrebenswert. Wir haben bereits darauf hingewiesen, daß die wirtschaftlich zweckmäßigste Methode der Bezahlung von Investitionsgütern, speziell von kompletten Anlagen und Fabriken, darin besteht, zu warten, bis sich die Anlage „von selbst bezahlt macht“. Wir haben gesehen, daß diese Art der Bezahlung in der Zeit vor dem 1. Weltkrieg angewandt wurde und daß auch heute wieder Tendenzen in dieser Richtung bestehen. Es hätte also wenig Sinn, wollte man die Kreditfristen generell auf eine bestimmte Zeit begrenzen. Es gibt zweifellos Großprojekte, die eine sehr langfristige Finanzierung beanspruchen und rechtfertigen. Hier sollte dann auch eine wirklich langfristige Finanzierung stattfinden, die den jeweiligen Amortisationsmöglichkeiten Rechnung trägt. Dadurch würde auch die Gefahr der Belastung der Zahlungsbilanz des Schuldnerlandes durch zusammengedrückte Amortisationen gebannt.

Selbstverständlich soll mit dieser Forderung nach ausgesprochen langfristigen Mitteln der allgemeine Wettlauf nach immer längeren Krediten keine Unterstützung finden. Die Fälle, in denen Zahlungsziele über die heutigen Fristen hinaus gewährt werden, sollen sich stets auf einige Ausnahmen beschränken. Auch die KfW hebt in diesem Sinne ihr Bemühen hervor, trotz der gewährten Kreditfazilitäten „einer unange-

brachten Ausweitung der Kreditfristen... entgegenzutreten" 3). Am zweckmäßigsten wäre es, wenn die Entscheidung darüber, ob ein Ausnahmefall vorliegt, einer internationalen Institution übertragen würde. Hierfür dürfte u. E. die Weltbank sehr geeignet sein.

Es wäre übrigens günstig, wenn bei Großprojekten eine internationale Zusammenarbeit erreicht werden könnte, wie es anfangs beim Assuan-Staudamm-Projekt geplant war. Auf diese Weise könnten die Zahlungsziele nach rein wirtschaftlichen Erwägungen bemessen werden, während bisher vielfach die Furcht, den Auftrag an die ausländische Konkurrenz zu verlieren, bei der Einräumung von Zahlungszielen die entscheidende Rolle spielte.

Auf welche Weise können aber bei uns Zahlungsziele über 5 Jahre — auch nur in Ausnahmefällen — gewährt werden? Abgesehen von den bereits in Kapitel 5 erwähnten Möglichkeiten wären noch zwei Wege zu prüfen: die Anschlußfinanzierung und die Auflegung einer Exportanleihe.

Bei der Anschlußfinanzierung 4) übernehmen zwei Stellen nacheinander die Finanzierung. Es müßte also die Möglichkeit bestehen, daß nach Ablauf der Finanzierungsfrist durch die AKA die Forderung des Exporteurs gegen seinen Schuldner von einem anderen Institut angekauft wird. Es ist zwar nicht anzunehmen, daß es sich um große Beträge handelt, die für eine Anschlußfinanzierung nach den 4 bzw. 5 Jahren der AKA-Finanzierung noch benötigt werden. Trotzdem dürften Schwierigkeiten bei der Aufbringung dieser Mittel bestehen. Der zweite Finanzierungsträger — es kämen wohl in erster Linie Kapitalsammelstellen in Frage — müßte sich nämlich bereits gleichzeitig mit der Kreditzusage der AKA binden. Eine solche langfristige Festlegung wird jedoch für sehr riskant angesehen. Die Kapitalsammelstellen wollen im Gegenteil Beträge, die sie einmal zugesagt haben, sofort auszahlen 5). Auch dürften sich bei der Anschlußfinanzierung höhere Kreditkosten ergeben als bei der Finanzierung durch ein Institut.

In diesem Zusammenhang ist besonders das Haftungsproblem von eminenter Bedeutung. Es fragt sich grundsätzlich, ob der Exporteur, auch nachdem die Ware vom ausländischen Importeur angenommen wurde und es sich nur noch um eine reine Finanzforderung handelt, weiter haften soll. Der Exporteur ist in diesem Falle in seinen Dispositionen für lange Zeit eingeengt. Es wurde oft gefordert, daß nach Ablauf des technischen Risikos die Bank die Forderung übernehmen und

3) KfW, VII. Jahresbericht, 1955, S. 44.

4) Vgl. Bundesverband des privaten Bankgewerbes, Bericht für das Geschäftsjahr 1952, S. 71; „Langfristige Exportkredite — aber wie?“, in: DZ, Nr. 66, v. 19. 8. 1953.

5) Vgl. KfW, VII. Jahresbericht, 1955, S. 44.

die Industrie von dieser Aufgabe befreien soll⁶⁾. Es scheint uns aber fraglich, ob sich die Banken bereit finden werden, dieses Risiko voll auf sich zu nehmen, nachdem sie bereits heute bei bestehender subsidiärer Haftung des Exporteurs das gesamte Obligo auf eine rediskontierende Stelle übertragen möchten⁷⁾. Deshalb wurde auch bereits die Gründung einer speziellen staatlichen Exportbank vorgeschlagen. Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) entwarf eine solche Konstruktion nach dem Vorbild der amerikanischen Export-Import-Bank. Nach Ansicht des Bundesverbandes müßten einem solchen Institut folgende drei Aufgaben zufallen⁸⁾:

1. Kreditgewährung in besonderen Fällen von über 5 Jahren.
2. Ankauf der Forderung an den ausländischen Kunden nach Lieferung und Abnahme der Ware.
3. Ausgabe von öffentlich verbürgten Schuldverschreibungen.

Da sich dieses Institut an das Muster der amerikanischen Eximbank anlehnen soll, würde die Kapitalbeschaffung, die u. E. das Hauptproblem darstellt, in erster Linie dem Staat zufallen. In diesem Punkte ist natürlich mit schweren Widerständen zu rechnen, besonders angesichts der gegenwärtigen Höhe der Exportüberschüsse. Es ist fraglich, ob mit dem Argument: „durch die Sicherung der Beschäftigung unserer Investitionsgüterindustrie wird ein weiteres Steueraufkommen erschlossen“ der Einwand einer „Entfremdung der Haushaltsmittel“ im gegenwärtigen Zeitpunkt entkräftet werden kann⁹⁾. Zwar würden durch ein solches Institut den Exporteuren von Investitionsgütern alle Sorgen hinsichtlich der Finanzierung genommen, ob aber die relativ geringen Beträge, die für die Anschlußfinanzierung erforderlich sind, die Erstellung einer Exportbank rechtfertigen, bedarf zumindest einer genauen Prüfung. Es muß auf jeden Fall vermieden werden, daß plötzlich eine zu große Kapazität für die Ausfuhrfinanzierung zur Verfügung steht. Auch dürfen die Rückwirkungen auf Frankreich und England nicht außer acht gelassen werden. An eine Verwirklichung des BDI-Planes sollte u. E. erst

6) Vgl. H. Jakopp, Probleme beim Export von Investitionsgütern, in: Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Köln, 11. Jahrg., Nr. 1, v. 1. 1. 1956, S. 12 f.

7) Vgl. Bundesverband des privaten Bankgewerbes, Bericht über das Geschäftsjahr 1953 (abgeschlossen 31. Juli 1954), S. 88.

8) Bundesverband der Deutschen Industrie, Memorandum betr. langfristige Exportfinanzierung, v. 15. 2. 1956, S. 8.

9) BDI, a. a. O., S. 9.

dann gedacht werden, wenn sich eine zufriedenstellende Anschlußfinanzierung an die AKA als nicht realisierbar erweist 10).

Der BDI hatte als Punkt 3 vorgeschlagen, daß die staatliche Exportbank durch Ausgabe von Schuldverschreibungen ihre Mittel aufstockt. Dieser Vorschlag bringt uns zu einer weiteren Möglichkeit der langfristigen Exportfinanzierung, nämlich zur direkten Inanspruchnahme des Kapitalmarktes.

Die Möglichkeit einer Exportanleihe wurde schon seit längerer Zeit diskutiert 11). Besonders in den Jahren 1953 und 1954 war diese Frage sehr aktuell. Der Preusker-Plan sah damals eine Anleihe für die Exportfinanzierung in Höhe von DM 500 Mill. vor 12). Als sich dieser Plan als undurchführbar erwies, untersuchte das Bundeswirtschaftsministerium die Möglichkeit der Auflegung einer 100-Millionen-Anleihe, aber auch dieser Versuch scheiterte 13). Zweifellos sprechen viele Punkte für eine allgemeine Exportanleihe: Es gelangen langfristige Mittel zum Einsatz und der Geldmarkt wird dabei nicht berührt; Firmen, die sich nicht unmittelbar an den Kapitalmarkt wenden können, werden berücksichtigt; die inflationistischen Gefahren, die eine allzu großzügige Kreditgewährung des Zentralbanksystems hervorruft, werden bei dieser Finanzierungsmethode vermieden. Es entstehen ferner keine liquiditätsmäßigen Schwierigkeiten bei den Banken, da diese, ihrer Gewohnheit entsprechend, nicht übermäßig große Beträge übernehmen würden. Schließlich könnte auch eine Auswahl der zu finanzierenden Projekte getroffen werden.

-
- 10) An dieser Stelle sei kurz ein Vorschlag von Schacht erwähnt: Schacht weist darauf hin, daß bei vielen Großprojekten ein Devisenaufwand für Projektierung und Installation im Ausland nötig ist. Diese Mittel könnten durch die bei der BdL angesammelten Beträge von Devisen zur Verfügung gestellt werden. „Dadurch wird der Kapitalbedarf der Fabrikanten herabgemindert und ihre Konkurrenzfähigkeit erleichtert“. Auf diese Weise wäre es also möglich, die für die Anschlußfinanzierung erforderlichen Beträge zu verkleinern. (Vgl. Hjalmar Schacht, Kreditpolitik und Exportfinanzierung von morgen, 2. Auflage, Hamburg 1956, S. 33.) — Schachts weitere Vorschläge beziehen sich auf eine Verbindung der Kassenüberschüsse des Bundes mit dem Devisenfonds zu gemeinsamer Aktion.
- 11) Auch in Frankreich wurde diese Möglichkeit erwogen. (Vgl. "Les méthodes récentes d'aide à l'exportation des produits industriels", in: Perspectives, Bulletin Hebdomadaire de la Société d'Etudes et d'Information Economique, 11. Jahrg., Nr. 38, v. 5. 11. 1955.)
- 12) Vgl. „Exportanleihe — auch aus Sperrmark“, in: Der Volkswirt, 7. Jahrg., Nr. 14, v. 4. 4. 1953, S. 23.
- 13) Vgl. „Neuer Anlauf für eine Exportanleihe“, in: DZ, Nr. 47, v. 13. 6. 1953.

Die Schwierigkeiten einer solchen Anleihe dürfen aber nicht unterschätzt werden: Neben der Frage nach dem Träger — meist wurde die AKA oder die KfW vorgeschlagen — stellt sich das Problem der Zinshöhe. Um hinsichtlich dieser Bedingung international konkurrieren zu können, wurde an eine Verzinsung von $4\frac{1}{2}$ —5% gedacht. Es ist verständlich, daß zu diesem Satz vor allem in den Jahren 1953 und 1954 keine Anleihe in Westdeutschland unterzubringen war. So blieb als einziger Ausweg, die Anleihe als „förderungswürdig“ im Sinne des Einkommensteuergesetzes anerkennen zu lassen und auf diese Weise Steuerfreiheit für die Verzinsung zu erlangen. Dieser Vorschlag wurde vom Bundesfinanzministerium abgelehnt 14). Die Bemühungen, die Differenz zwischen dem normalen Zinssatz und dem Zinssatz für die Exportkredite durch staatliche Gelder zu überbrücken, hatte man bereits vorher als hoffnungslos aufgegeben 15). In der Zwischenzeit hat sich zwar die Lage am deutschen Kapitalmarkt gebessert, an eine $4\frac{1}{2}$ % ige, allgemeine Exportanleihe kann jedoch auch heute noch nicht gedacht werden.

Für große Unternehmen bietet sich dagegen insoweit ein Ausweg, als sie in der Lage sind, sich selbst durch Ausgabe von Aktien und Obligationen langfristige Mittel zu beschaffen, wovon sie dann einen Teil für die Finanzierung großer Exportaufträge verwenden können. Von dieser Methode dürfte bereits in gewissem Umfang Gebrauch gemacht worden sein. Wir wiesen bereits oben darauf hin, daß sich diese Beträge, die die Firmen selbst aufbringen, natürlich nicht zahlenmäßig erfassen lassen, da die Grenzen zwischen der allgemeinen Betriebsfinanzierung und der Exportfinanzierung hier unbestimmbar sind 16).

Wir dürfen nicht vergessen, daß es sich bei den bisher besprochenen Bemühungen um Erweiterung der langfristigen Exportfinanzierung nicht um letzte Ziele, sondern nur um vorübergehende Lösungen handeln kann. Auf lange Sicht wird ein Wiederaufleben des internationalen Kapitalmarktes anzustreben sein.

Die meisten Autoren, die gegenwärtig zum Problem der langfristigen Exportfinanzierung Stellung nehmen, lassen es bei der Feststellung, daß ein internationaler Kapitalmarkt heute nicht mehr existiert, bewenden. Nicht nur vom wissenschaftlichen Standpunkt aus scheint uns aber dieses Unterlassen besonders deshalb als abwegig, weil sich in der jüngsten

14) Vgl. „Wiederaufbaubank-Anleihe gescheitert“, in: Handelsblatt, Nr. 53, v. 10. 5. 1954.

15) In diesem Falle hätte der Bund Zuschüsse im Vorgriff aus Rückflüssen der Gegenwertmittel geben müssen. Die zukünftige Haushaltslage und Beanspruchung der Gegenwertmittel waren aber zu unsicher. (Vgl. „Exportanleihe — auch aus Sperrmark“, a. a. O., S. 23.)

16) Vgl. S. 45 dieser Arbeit.

Vergangenheit ein Wiederaufleben des internationalen Kapitalmarktes — wenn auch in sehr bescheidenen Formen — feststellen ließ.

Diese Ansätze bestehen hauptsächlich in einigen Anleihen, die von der Weltbank in verschiedenen Ländern aufgelegt wurden. An erster Stelle steht dabei — abgesehen von den USA — die Schweiz. So wurde im Frühjahr 1954 von der Schweiz eine Weltbankanleihe von 50 Mill. sfr. gezeichnet. Die Laufzeit dieser Anleihe beträgt 18 Jahre bei einer Verzinsung von $3\frac{1}{2}\%$. Der Emissionspreis belief sich auf 100% . Die Weltbank hatte damit insgesamt 250 Mill. sfr. in der Schweiz aufgenommen, was natürlich in erster Linie dem Schweizer Export zugute kam 17). Auch in Holland wurde eine Weltbankanleihe aufgelegt. Die Erlöse dieser Anleihen fließen meistens unterentwickelten Ländern zu, die diese Gelder für Importe aus den anleihegewährenden Ländern verwenden können.

Neben diesen von der Weltbank durchgeführten Anleihen, gab es in den letzten Jahren auch mehrere Auslandsanleihen in der Schweiz. So fielen in die Jahre 1954 und 1955 Anleihen an Südafrika, Schweden, an den französischen Aluminium- und Chemiekonzern Pechiney, ferner an die italienische Montecatini-Gesellschaft u. a. m. 18). Von 1946 bis 1955 waren insgesamt Auslandsanleihen in Höhe von 1,716 Mrd. sfr. öffentlich aufgelegt worden 19). Davon entfielen auf

Belgien und Belgisch-Kongo 470 Mill.

Nordamerika

(einschließlich Weltbank) 416 Mill.

Südafrika 255 Mill.

Italien 160 Mill.

Australien 120 Mill.

Schweden 110 Mill.

Frankreich, Holland,

Liechtenstein, Peru 185 Mill.

1716 Mill. sfr.

Im August/September 1955 bemühte sich dann sogar die Mannesmann AG, Düsseldorf, um eine Anleihe von 40 Mill. sfr. in der Schweiz. Die Anleihe wurde jedoch vertagt, weil allgemein der Zeitpunkt für eine deutsche Anleihe verfrüht erschien 20).

17) Vgl. „Schweizer Auslandsanleihen“, in: DZ, Nr. 25, v. 27. 3. 1954.

18) Vgl. „Die Schweiz gibt trotz Bedenken neue Kredite“, in: DZ, Nr. 39, v. 15. 5. 1954; „Steigender Kapitalexport der Schweiz“, in: DZ, Nr. 90, v. 10. 11. 1954.

19) Handelsbank in Zürich, Wertschriften Bulletin, Juli 1956, S. 101.

20) Vgl. „Erste deutsche Nachkriegsanleihe in der Schweiz“, in: DZ, Nr. 69, v. 31. 8. 1955; „Die Schweizer wollen keine deutsche Anleihe“, in: DZ, Nr. 73, v. 14. 9. 1955.

So erfreulich diese internationalen Transaktionen als Zeichen einer wiedererstehenden weltweiten Kapitalverflechtung sind, so bedenklich stimmen sie jedoch bei genauerer Untersuchung hinsichtlich der deutschen Lage. Die deutschen Kapitalmarktverhältnisse können einfach einem Vergleich mit der Schweiz nicht standhalten. Der Schweizer Geld- und Kapitalmarkt war z. B. Anfang 1954 so flüssig, daß dem Kapital, dem entsprechende Anlagemöglichkeiten im Inland fehlten, nur noch der Weg ins Ausland offen stand. Das außerordentlich hohe Kapitalangebot spiegelt sich besonders deutlich in dem „Zinsverfall“ wider. In der ersten Hälfte von 1954 war der Kapitalmarktzins auf 2,17% gesunken. Durch umfangreichen Kapitalexport hatte er sich zwar Ende 1954 wieder auf 2,5% erhöht²¹⁾ und war auch 1955 leicht weiter gestiegen, trotzdem wird gerade hier die weite Entfernung der Schweizer Verhältnisse von Deutschland offenbar.

Wir haben bereits oben gezeigt, welche Gründe zum Stillstand des internationalen Kapitalmarktes führten²²⁾. Alle diese Ursachen müssen bei uns beseitigt sein, wenn wir uns wieder als internationale Anleihegeber betätigen wollen. Als Hauptursache haben wir das fehlende Vertrauen gekennzeichnet. Hinsichtlich dieser Voraussetzung hat sich in den letzten Jahren schon manches gebessert, besonders was unser Ansehen betrifft. Durch das Londoner Schuldenabkommen, das seit seinem Bestehen reibungslos abgewickelt werden konnte, wurde die Kreditwürdigkeit Westdeutschlands rehabilitiert. Um aber für ausländische Staaten, vor allem für unterentwickelte Länder, in Deutschland Anleihen aufzulegen, müßte auch deren Kreditruf bei uns hoch sein. Hier dürfte es sich wohl um das bedeutendste Hindernis handeln. Sogar in der Schweiz, wo alle sonstigen Voraussetzungen für Auslandsanleihen vorhanden sind, spielen die schlechten Erfahrungen der Kriegsjahre und der Jahre unmittelbar nachher noch eine große Rolle. So wurden bisher — mit Ausnahme von Südafrika und Peru — auch dort keine Anleihen an unterentwickelte Länder gewährt.

In diesem Zusammenhang wäre es auch von großer Bedeutung, wenn in den unterentwickelten Ländern eine Gesetzgebung ausreichende Garantien für den ausländischen Besitz schaffen würde. Die Unantastbarkeit des Eigentums muß auf jeden Fall über den politischen Tagesfragen stehen. Bisher mußten aber die Erwerber von ausländischen Papieren immer noch damit rechnen, daß bei einem Regierungswechsel die Schulden und Versprechen der alten Regierung nicht anerkannt werden. Die jüngste Vergangenheit hat am Beispiel Ägyptens deutlich gezeigt, wie weit wir von den Verhältnissen vor 1914 entfernt sind.

21) Vgl. „Schweizer Kapitalmarktsorgen“, in: Der Volkswirt, 8. Jahrg., Nr. 46, v. 13. 11. 1954.

22) Vgl. S. 39 ff. dieser Arbeit.

Das Zinsproblem, auf das wir bereits im Zusammenhang mit der allgemeinen Exportanleihe hingewiesen haben, könnte für die Bundesrepublik vielleicht durch die Bürgschaft der Weltbank erleichtert werden 23). Eine Anleihe, die von der Weltbank verbürgt ist, würde nämlich eine so große Sicherheit aufweisen, daß ein Zinssatz, der etwas niedriger ist als bei den inländischen Industrieobligationen, in Erwägung gezogen werden könnte. Trotzdem dürfte dieser Zinssatz in der nächsten Zukunft immer noch zu hoch sein.

Im Falle der Emission einer ausländischen Anleihe wäre neben dem Zinsproblem auch das Devisenproblem zu lösen, um eine reibungslose Transferierung der Tilgungsquoten und Zinsen sicherzustellen. In dieser Richtung wurde in letzter Zeit sehr viel getan, obwohl bis zur vollen Konvertibilität noch ein weiter Weg zurückzulegen ist. Die Konvertibilität ist besonders dann eine Voraussetzung, wenn wir uns Kapital in anderen Ländern, z. B. Schweiz oder Holland, beschaffen wollen 24).

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß mit einem befriedigenden Funktionieren des internationalen Kapitalmarktes in der nächsten Zukunft nicht zu rechnen ist. Damit wird auch die Finanzierungslast noch für längere Zeit hauptsächlich beim Exporteur liegen. Da aber die heute übliche Methode, Investitionsgüterausfuhren mit 4—5 jährigen Lieferantenkrediten zu finanzieren, zu viele Gefahren in sich birgt, wird man versuchen müssen, den inländischen Kapitalmarkt in größerem Umfange der langfristigen Finanzierung zugänglich zu machen. Es braucht wohl nicht besonders hervorgehoben zu werden, daß die Inanspruchnahme des Kapitalmarktes durch den Export nicht auf Kosten der Entwicklung der Binnenwirtschaft erfolgen darf. Auch hier wird stets ein sehr hoher Bedarf an langfristigen Mitteln zu befriedigen sein. Ein Einsatz von Mitteln für Rationalisierungszwecke wird übrigens indirekt durch eine günstige Wettbewerbsstellung dem Export wieder zugute kommen. Dies dürfte vor allem hinsichtlich der Beteiligung an Weltbankprojekten von großer Bedeutung sein. Da aber die Kreditaktionen über die Weltbank nur einen bescheidenen Teil unserer Ausfuhr betragen, werden wir nicht umhin können, daneben in ausreichendem Maße langfristige Mittel für die Exportfinanzierung zur Verfügung zu stellen, wenn wir der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Investitionsgüterexportes gerecht werden wollen. Den volkswirtschaftlich notwendigen und international anerkannten Bedarf an langfristigen Exportkrediten herauszufinden und zu befriedigen, darin erblicken wir eine wichtige Aufgabe für die nächsten Jahre.

23) Vgl. Hermann Jannsen, a. a. O., S. 22.

24) Vgl. Matthias Schmitt, Konvertibilität Voraussetzung für die Finanzierung von langfristigen Auslandsinvestitionen, in: Tages-Nachrichten, Bonn, Nr. 2310, v. 15. 10. 1955.

Literaturverzeichnis

1. Bücher und Dissertationen.

- Aschner, Ernst: Praktische und theoretische Beiträge zum Problem der Ausfuhrfinanzierung, Berliner Dissertation, 1934.
- Außenhandelsjahrbuch 1953/54: herausgegeben von Hans Karl Leistritz, Köln und Frankfurt a. M. 1954.
- Egner, Erich: Außenwirtschaft, Berlin 1936.
- Eicke, Rudolf: Warum Außenhandel?, Berlin 1937.
- Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, 4. Band. Jena 1927.
- Helander, Sven: Das Autarkieproblem in der Weltwirtschaft, Berlin 1955.
- Hilferding, Rudolf: Das Finanzkapital, Marx-Studien, 3. Band, Wien 1923.
- Jeidels, Otto: Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie, in: Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, herausgegeben von Gustav Schmoller und Max Sering, Band XXIV, 2. Heft, Leipzig 1905.
- Lewis, W. Arthur: The Theory of Economic Growth, London 1955.
- Lichey, Werner: Die Systeme der Exportrisikogarantie, Hamburg 1953.
- List, Friedrich: Das nationale System der politischen Ökonomie, Jena 1928.
- Lohmann, Martin: Wandlungen in den Betriebs- und Finanzierungsformen des deutschen Außenhandels, Jena 1938.
- Nurkse, Ragnar: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953.
- Picard, Ernst: Die Finanzierung nordamerikanischer Eisenbahngesellschaften, Jena 1912.
- Predöhl, Andreas: Außenwirtschaft, Weltwirtschaft, Handelspolitik und Währungspolitik, Göttingen 1949.
- Preuss, Ernst G.: Die Kapitalanlage im Auslande, Kritische Übersicht über Theorie und Diskussion bis zum Kriege, Münchener Dissertation, 1923.
- Remy, Sigismund: Probleme der Exportfinanzierung mit besonderer Berücksichtigung der Schweiz, Baseler Dissertation, 1940.
- Ricardo, David: Principles of Political Economy and Taxation, London und Toronto 1926.
- Riesser: Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhange mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland, Jena 1910.
- Schacht, Hjalmar: Kreditpolitik und Exportfinanzierung von morgen, 2. Auflage, Hamburg 1956.
- Schuster, Walter: Finanzierungsprobleme im Außenhandel, in: Organisation, herausgegeben von H. Nicklisch, 12. Band, Stuttgart 1931.
- Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1956, Stuttgart und Wiesbaden 1956.

- Stucken, Rudolf: Deutsche Geld- und Kreditpolitik 1914—1953, 2. Auflage, Tübingen 1953.
- Derselbe: Geld und Kredit, Tübingen 1949.
- Tacke, Gerd: Kapitalausfuhr und Warenausfuhr, in: Probleme der Weltwirtschaft, herausgegeben von Bernhard Harms, Nr. 57, Jena 1933.
- Thomé, Mohammed: Le rôle du crédit dans le développement économique de la Syrie depuis la première guerre mondiale jusqu'à nos jours, Genfer Dissertation, 1953.
- Waltershausen, A. Sartorius Freiherr von: Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Auslande, Berlin 1907.
- Derselbe: Die Umgestaltung der zwischenstaatlichen Wirtschaft, Jena 1935.
- Wimmer, Emil: Die Finanzierung der deutschen Ausfuhr, Berliner Dissertation, 1932.
- Zickert, Hermann: Die Kapitals-Anlage in ausländischen Wertpapieren vom Standpunkt des Volkswirts und Kapitalisten, Berlin 1911.

2. Aufsätze.

- Allenspach, Heinz: Probleme der Exportrisikogarantie, in: Außenwirtschaft, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Handels-Hochschule St. Gallen, 8. Jahrg. 1953, S. 178—196.
- Bachmann, Hans und Emil Gsell: Die langfristige Exportfinanzierung in der Schweiz, in: Außenwirtschaft, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Handels-Hochschule St. Gallen, 9. Jahrg. 1954, S. 21—42.
- Billerbeck, Klaus: Noch keine Gesundung am Bosphorus, in: Der Volkswirt, 10. Jahrg., Nr. 1, v. 7. 1. 1956, S. 17—18.
- Binney, Ralph M.: The Role of Commercial Banks in Financing U.S. Exporters, in: Exporters' Digest and International Trade Review, Vol XXVII, Nr. 12, Dezember 1953, S. 5 ff.
- Bräker, Hans: Der Vorstoß zur Industrialisierung, in: Der Volkswirt, 8. Jahrg., Nr. 35, v. 28. 8. 1954, S. 11—13.
- Commoy, Georges: Le crédit à moyen terme en matière d'exportation, in: Banque, 21. Jahrg., Nr. 77, November 1952, S. 690—694.
- Eulenburg, Franz: Internationale Kapitalbildung nach dem Kriege, in: Weltwirtschaftliches Archiv, herausgegeben von Bernhard Harms, 19. Band 1923, S. 363—395.
- Feest, A.: Gefahren der Exportfinanzierung, in: Deutsche Devisen-Rundschau, 5. Jahrg., Nr. 6, Juni 1955, S. 101—103.
- Gozard, Gilles: La Banque Française du Commerce Extérieur, in: Revue Politique et Parlementaire, 56. Jahrg., Nr. 638, Mai 1954, S. 131—138.
- Gsell, Emil und Heinz Allenspach: Langfristige Exportkredite, in: Außenwirtschaft, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außen-

- wirtschafts- und Marktforschung an der Handels-Hochschule St. Gallen, 8. Jahrg. 1953, S. 222—241.
- Haberler, Gottfried von: Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik in Bad Nauheim 1954, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, 10. Band, Berlin 1954, S. 36—65.
- Jakopp, H.: Probleme beim Export von Investitionsgütern, in: Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Köln, 11. Jahrg., Nr. 1, v. 1. 1. 1956, S. 12 u. 13.
- Jannsen, Hermann: Fragen der langfristigen Exportfinanzierung, Vortrag vom 9. 11. 1954, herausgegeben von Frankfurter Bank.
- Kehr, Wilhelm: Theorie der Auslandsanleihen, Nürnberger Beiträge zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 32. Heft, Nürnberg 1932.
- Küng, Emil: Die wirtschaftliche Entwicklung der rückständigen Gebiete und die Schweiz, in: Außenwirtschaft, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Handels-Hochschule St. Gallen, 7. Jahrg. 1952, S. 86—101.
- Lenz, Friedrich: Wesen und Struktur des deutschen Kapitalexportes vor 1914, in: Weltwirtschaftliches Archiv, herausgegeben von Bernhard Harms, 18. Band 1922, S. 42—54.
- Predöhl, Andreas: Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik in Bad Nauheim 1954, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, 10. Band, Berlin 1954, S. 19—35.
- Roeper, Hans: Der Export ist kein Wasserhahn, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 201, v. 31. 8. 1954.
- Röpke, Wilhelm: Unentwickelte Länder, in: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Band, Düsseldorf und München 1953, S. 63—113.
- Rooth, Ivar: Der Internationale Währungsfonds und die Internationale Bank für den Wiederaufbau und die Entwicklung, in: Die großen zwischenstaatlichen Wirtschaftsorganisationen, Veröffentlichungen des Schweizerischen Instituts für Außenwirtschafts- und Marktforschung, Nr. 17. 1955, S. 56—76.
- Schmidt, E. Wilhelm: Die Finanzierung ausländischer Staatsaufträge, in: Das öffentliche Submissionswesen des Auslandes, herausgegeben von Wilhelm Schmidhuber, Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Nr. 40, Juli 1928, Berlin, S. 7—14.
- Schmitt, Matthias: Grundfragen der künftigen Außenhandelspolitik (IV), in: Der Volkswirt, 10. Jahrg., Nr. 15, v. 14. 4. 1956, S. 11—12.
- Derselbe: Außenhandel am Wendepunkt, in: Der Volkswirt, 9. Jahrg., Nr. 4, v. 29. 1. 1955, S. 9—11.
- Derselbe: Konvertibilität Voraussetzung für die Finanzierung von lang-

- fristigen 'Auslandsinvestitionen, in: Tages-Nachrichten, Bonn, Nr. 2310, v. 15. 10. 1955.
- Sombart, Werner: Das Zerschlagen der hochkapitalistischen Weltwirtschaft, in: Außenwirtschaft, herausgegeben von Erich Egner, Berlin 1936, S. 67—73.
- Stitz-Ulrich, Leonhard: Finanzierungsprobleme im Außenhandelsgeschäft, in: Monatshefte der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf. 27. Jahrg., Heft 1, v. 27. 1. 1956, S. 7—10.
- Süphan and Fuad Andic: Problems of economic and fiscal policy in under-developed countries, in: Finanzarchiv, herausgegeben von Fritz Neumark, Neue Folge, 16. Band, 3. Heft, 1956, S. 472—486.
- Turot, P.: Techniques des échanges avec l'étranger: le crédit à l'exportation, in: Hommes et Techniques, 10. Jahrg., Nr. 109, Jan. 1954, S. 57—59.
- Wabnitz, Wolfdieter: Informationsaustausch über mittelfristige Verschuldung, in: Der Volkswirt, 9. Jahrg., Nr. 37, v. 17. 9. 1955, S. 16 u. 17.
- Wormer, Helmut: Was uns die Weltbank geben könnte, in: Der Volkswirt, 7. Jahrg., Nr. 14, v. 4. 4. 1953, S. 12—16.
- Zotschew, Theodor D.: Deutschland als Partner im Welthandel, in: Außenhandelsjahrbuch 1953/54, herausgegeben von Hans Karl Leistritz, Köln und Frankfurt a. M. 1954, S. XI—XLVIII.
- Derselbe: Deutschland — wichtigster Im- und Exportmarkt Europas, in: Außenhandelslexikon, herausgegeben von Karlobert Ringel und Hans Karl Leistritz, 4. Auflage, 1956, S. XI—XLIII.

3. Geschäftsberichte.

- Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft: Geschäftsberichte 1952, 1953, 1954, 1955.
- Bank deutscher Länder: Geschäftsberichte für die Jahre 1950, 1951, 1952, 1953, 1954, 1955.
- Bundesverband des privaten Bankgewerbes: Bericht für das Geschäftsjahr 1952, Bericht für das Geschäftsjahr 1953 (abgeschlossen 31. Juli 1954), Bericht für das Geschäftsjahr 1954 (abgeschlossen 30. Juni 1955).
- Export-Import Bank of Washington:
 Eighteenth Semiannual Report to Congress for the Period January—June 1954,
 Nineteenth Semiannual Report to Congress for the Period July—December 1954,
 Twentieth Semiannual Report to Congress for the Period January—June 1955.
- International Bank for Reconstruction and Development: Eighth Annual Report, 1952—1953, Ninth Annual Report, 1953—1954, Tenth Annual Report, 1954—1955, Appendices, Tenth Annual Report, 1954—1955, Eleventh Annual Report, 1955—1956.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau: VI. Jahresbericht, 1954, VII. Jahresbericht, 1955.

4. Sonderdrucke, Zeitschriften u. ä.

American Overseas Finance Corporation:

Financing your Exports through AOFC, New York, Juni 1955.

U.S. Export Financing through American Overseas Finance Corporation, New York.

Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft: Kreditrichtlinien für die Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte, Stand vom 3. 9. 1953, 15. 1. 1955, 1. 5. 1956.

Banque Française du Commerce Extérieur: Renseignements Généraux, Paris, Juni 1955.

Mobilisation des Créances à Moyen Terme sur l'Etranger, 4. Auflage, Paris, April 1955.

Bundesverband der Deutschen Industrie:

Memorandum betr. langfristige Exportfinanzierung, v. 15. 2. 1956.

The Credit Insurance Association Ltd.: German Competition, London 1954.

Export-Import Bank of Washington:

General Policy Statement, Washington, 1. 7. 1955.

Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft:

Merkblatt über die Gewährung von Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften, Hamburg.

Merkblatt über die Entgeltberechnung bei Ausfuhrgarantien, Ausfuhrbürgschaften, Fabrikationsrisiko-Garantien und Fabrikationsrisiko-Bürgschaften, Hamburg.

International Bank for Reconstruction and Development:

Supplement to the Tenth Annual Report, July 1 to August 31, 1955.

The Proposed International Finance Corporation, 1955.

Articles of Agreement of the International Finance Corporation and Explanatory Memorandum, 1955.

Rheinisch-Westfälische Bank:

Export-Import Bank of Washington, November 1953.

Internationaler Währungsfonds und Weltbank, 1952.

Berliner Bank, Mitteilungen für den Außenhandel.

Handelsbank in Zürich, Wertschriften Bulletin.

Kundendienst der Girozentralen und Sparkassen für den Außenhandel. Außenhandelsdienst.

Moniteur Officiel du Commerce & de l'Industrie

Perspectives, Bulletin Hebdomadaire de la Société d'Etudes et d'Information Economique

Revue Générale des Assurances Terrestres

Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH — Ausland, Frankfurt

Der Volkswirt

Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung

Handelsblatt / Industriekurier / Neue Züricher Zeitung.

Lebenslauf

Am 8. Mai 1932 wurde ich als Sohn des Staatsbankoberinspektors Anton Weber und seiner Ehefrau Luise, geb. Rahm, in Hof a. d. Saale geboren. Nach Besuch der Volksschule von 1938 bis 1942 trat ich in das Jean Paul-Gymnasium Hof ein, an dem ich im Juli 1951 das Abitur ablegte. 1951/52 studierte ich am Amherst College, Amherst, Massachusetts, USA Volkswirtschaft und Geschichte. Nach meiner Rückkehr nach Deutschland im September 1952 war ich zunächst in München (zwei Semester) und dann in Erlangen für Volkswirtschaft immatrikuliert. Im April 1955 legte ich an der Universität Erlangen die Diplomprüfung für Volkswirte ab. Seither arbeitete ich an meiner Dissertation. Im Frühjahr 1956 studierte ich am Institut d'Etudes Politiques in Paris. Während meines Studiums war ich als Praktikant bei folgenden Firmen beschäftigt: Bayerische Staatsbank Hof, Librairie Hachette, Paris, und Suomen Autoklubi, Helsinki.

